

RICH DAD'S

《纽约时报》《商业周刊》《华尔街日报》《今日美国》
畅销书榜第1名

富爸爸
穷爸爸

〔美〕罗伯特·清崎　〔美〕莎伦·莱希特 著
萧明 译



读书人

"富爸爸"系列已发行109个国家和地区，
总销量超过3500万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

富爸爸 穷爸爸　〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著 萧明 译　四川出版集团

富爸爸 商学院　〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著 萧明 译　四川出版集团

富爸爸 财务自由之路　〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著 萧明 译　四川出版集团

富爸爸 提高你的财商　〔美〕罗伯特·清崎 著　四川出版集团

富爸爸 致富需要做的6件事　〔美〕罗伯特·清崎 著 徐浩 译　四川出版集团

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

总目录

富爸爸穷爸爸

富爸爸商学院

富爸爸财务自由之路

富爸爸提高你的财商

富爸爸致富需要做的6件事



RICH DAD'S

《纽约时报》《商业周刊》《华尔街日报》《今日美国》
畅销书榜第1名

富爸爸穷爸爸

〔美〕罗伯特·清崎　〔美〕莎伦·莱希特　著

萧明　译



读书人

"富爸爸"系列已发行109个国家和地区，
总销量超过3500万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

图书在版编目（**CIP**）数据

富爸爸穷爸爸／〔美〕清崎，〔美〕莱希特著；萧明译．—成都：四川文艺出版社，2013.12

ISBN 978-7-5411-3812-6

Ⅰ．①富…　Ⅱ．①清…　②莱…　③萧…　Ⅲ．①私人投资—通俗读物　Ⅳ．①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第279272号

FUBABAQIONGBABA

富爸爸穷爸爸

〔美〕罗伯特·清崎　〔美〕莎伦·莱希特　著

萧　明　译

责任编辑　张春晓

特邀编辑　聂　敏　张　芹

封面设计　朱　红

版式设计　乐阅文化

出版发行　四川出版集团　四川文艺出版社

社　　址　成都市槐树街2号

网　　址　www.scwys.com

电　　话　028-86259285（发行部）　028-86259303（编辑部）

传　　真　028-86259306

读者服务　028-86259293

邮购地址　成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部　610031

印　　刷　三河市中晟雅豪印务有限公司

成品尺寸　152mm×215mm　1/32

印　　张　7.75

字　　数　160千

版　　次　2014年1月第一版

印　　次　2014年1月第一次印刷

书　　号　ISBN 978-7-5411-3812-6

定　　价　28.00元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。

目录

序言　这就是你所需要的

第一部分　课程

第1章　富爸爸，穷爸爸

第2章　第一课　富人不为钱工作

第3章　第二课　为什么要教授财务知识

第4章　第三课　关注自己的事业

第5章　第四课　税收的历史和公司的力量

第6章　第五课　富人的投资

第7章　第六课　学会不为钱工作

第二部分　开端

第8章　克服困难

第三部分　开始行动

第9章　开始行动

第10章　还想要更多吗？这里有一些要做的事情

结束语　怎样用7000美元支付孩子的大学费用

返回总目录

序言　这就是你所需要的

学校真的能让孩子们做好应对真实世界的准备吗？“努力学习，取得好成绩，你就能找到薪水高、福利好的工作。”我的父母过去经常这么说。他们的生活目标就是供我和姐姐上大学，认为这样我们才最有可能获得成功。1976年，当我从佛罗里达州立大学以优异的成绩获得会计专业的学位时，我的父母实现了他们的目标，这是他们一生中最骄傲的成就。根据“高等教育总体规划”，我很快便被八大会计师事务所中的一家雇用了，我期待着漫长的职业生涯的开始，并希望能够年轻退休。

我丈夫迈克尔也走着同样的路。我们都来自工作努力的家庭，生活朴素并极有职业道德。迈克尔也是以优异的成绩毕业的，他还先后深造过两次：一次是进修工程专业，另一次进修法律。在这之后，他很快便被华盛顿一家著名的律师事务所聘用，专攻专利法。他的未来看起来非常光明，职业的道路差不多也确定了，还有充分的退休保障。

虽然我们在事业上很成功，但一切却并不像我们所期望的那样。由于种种原因，我们都先后换了几次工作，却没有能使我们受益的退休金计划。我们的退休基金增长得很慢，因为它只能靠我们自己挣。

迈克尔和我婚姻美满并养育了3个好孩子。在我写下这些话时，其中两个正在上大学，另一个也已开始念高中了。我们花了许多钱以确保孩子们能得到最好的教育。

1996年的一天，一个孩子从学校回来，情绪非常低落，他说他已

经厌倦了学习。“为什么我要浪费时间去学那些我一辈子也用不到的东西呢？”他抗议。

我不假思索地答道：“因为如果你学得不好就进不了大学。”

“我并不在乎上不上大学，”他说，“我只想发财。”

“如果你不能大学毕业，就找不到好工作，”我的语气中带着一丝惊慌和关爱，“如果你找不到好工作，又怎么发财呢？”

儿子笑了，带着一点厌烦，慢慢地摇了摇头。我们以前多次谈过这个话题。他低下头转了转眼珠，显然，我那母亲式的智慧之词在他拒绝倾听的耳朵面前又一次失灵了。

虽然儿子很聪明，而且也有着强烈的自我意识，但他还算是有礼貌、有教养。

“妈妈，”他开口了，现在轮到我听演讲了，“跟上时代吧！你看看周围，那些最富有的人并不是因为受了良好的教育才致富的。看看迈克尔·乔丹和麦当娜吧，再看看比尔·盖茨，他从哈佛退学，创立了微软，他现在是全美国最富的人，而他才30多岁。还有一个棒球投手，每年能赚400多万美元，即使有人认为他智力低下。”

接下来是长时间的沉默，我想该是把我的父母曾给我的忠告告诉儿子的时候了。我们周围的世界在改变，但那些忠告一直没有变。

得到良好的教育和获得优异的成绩不再能确保成功了，除了我们的孩子，仿佛没有人意识到这一点。

“妈妈，”儿子继续说道，“我不想将来像你和爸爸那样辛苦工作。你们是挣了很多钱，所以我们住大房子，还有很多玩具。如果我听从你们的建议，将来就会像你们一样，更努力地工作却只会缴更多的税和欠更多的债。现在根本就没有工作是稳定的，我知道现在流行裁

员、企业规模适度化。我也知道今天的大学毕业生比你们刚毕业时挣的少多了。再看看医生，他们的收入也远不如从前。我知道我不能再寄希望于社会保险或公司的退休金了，我要寻求新的出路。”

我想他是对的，他需要新的出路，我也一样。我父母的忠告对1945年以前出生的人来说也许是有用的，但对于当今这个迅速变化的时代中的人来说则可能是一场灾难。我不能再简单地对我的孩子们说：“去上学，争取拿好成绩，然后找一份安稳的工作。”

我知道我必须找到一条新路来教育孩子。

身为一个母亲，同时也是会计师，我很担心，因为孩子们在学校缺少有关财商的教育。今天许多年轻人在高中毕业前就有了信用卡，却从未上过关于钱和投资的课程，更不用说理解那些信用卡复杂的利息计算了。若不具备足够的财务知识，不了解金钱运动的规律，他们就没有准备好进入他们面前的现实世界，因为在这个世界里会消费将比会储蓄更重要。

当我的大儿子在大学一年级就无可救药地陷入信用卡债务危机时，我不仅帮他处理了那些信用卡，还想找一种方法，能够帮我教他财务上的知识。

去年的某一天，我丈夫从办公室给我打来电话：“我这儿有个人，我想你该与他见见面。他名叫罗伯特·清崎，既是企业家又是投资家，他准备在我这儿申请一项教育产品的专利，我想这项产品正是你要找的东西。”

它正是我想要的

罗伯特·清崎开发的这种新的教育产品给我的丈夫迈克尔留下了深刻的印象，于是，他安排我去参加“现金流”首版的一个测试。因为这是一个教育游戏，所以我问19岁的女儿是否愿意一块儿去。她在本地

大学刚上大一，她同意了。

大约有15人，被分成3组，参加了这个游戏测试。

迈克尔是对的，这正是我在寻找的教育产品。它的游戏板有点类似“大富翁”的游戏板，但中间画着一只时髦的大老鼠。它并不像“大富翁”那样简单，游戏板上有两条路：一条在内部，一条在外部。游戏的目标是走出内部——罗伯特把它称为“老鼠赛跑”——来到外面的路上，它也叫“快车道”。罗伯特所设计的“快车道”模仿了富人在现实世界中的生活。

罗伯特为我们讲解“老鼠赛跑”的含义：

“如果你看看那些受过教育的、努力工作的人的生活，就会看到一条十分相似的道路。孩子出生了，然后去上学。自豪的父母十分兴奋，因为他们的孩子很优秀，成绩很好，还上了大学。之后孩子从大学毕业了，也许还会继续念研究生，然后像编好的程序一样做下面的事：找个安稳的工作。孩子们找了工作，可能是医生，也可能是律师，或者参军或是进政府部门。他们开始挣钱了，手上有了一大堆信用卡，他们会买很多东西，如果以前他们还没买的话。

“手里有了钱，孩子们就会去其他年轻人都喜欢去的地方。他们在那里结交朋友、约会，可能还会结婚。现在生活简直棒极了，因为在现代社会里夫妻双方都工作，两份收入真是太幸福了。他们觉得成功了，前途光明，于是决定买房、买车、买电视机、度假并且生孩子。这样甜蜜的负担就来了：他们需要大量的钱。那对幸福的夫妇认定他们的事业是最重要的，并且开始更加努力地工作，希望能够升职和加薪。他们加薪了，但另一个孩子也出生了，于是他们就需要一幢更大的房子。他们工作得更努力、更专注了，也成为了更优秀的雇员。他们回到学校去学习更多的专业技能，以便赚更多的钱。他们可能会再做一份兼职。他们的收入上升了，但要缴纳的房地产税、社会

保险税和其他税也上升了。他们赚了很多钱却不知道钱都到哪儿去了。他们买了一些基金，还用信用卡购买日用品。孩子们都已经五六岁了，又要为他们上大学和自己的退休金存钱了。

“这对快乐的夫妇，在35岁后陷入了‘老鼠赛跑’的陷阱。他们不仅为公司老板工作，还要通过缴税为政府工作，通过偿还住房贷款和信用卡贷款为银行工作。

“接着，他们劝告他们的孩子努力学习，取得好成绩，然后找个安稳的工作或职业。而对于钱，除了从那些利用他们的天真而获利的人那儿学到点东西之外，他们什么都没学到。他们终生辛苦地工作，他们的下一代又将重复相同的过程，这就叫‘老鼠赛跑’。”

只有精通会计和投资才能跳出“老鼠赛跑”的陷阱，可以说这是两个最难掌握的专业。我曾在八大会计师事务所里的一家担任注册会计师，让我非常惊讶的是，罗伯特竟然能使这两门课的学习变得如此有趣和令人兴奋。这个游戏被“伪装”得如此之好，以至于我们只顾跳出“老鼠赛跑”的陷阱，而忘了自己是在学习。

游戏测试变成了我和我女儿欢乐的下午时光，我们谈论着我们以前从未谈论过的事。作为一名会计师，玩一个有收益表和资产负债表的游戏是很容易的，所以我有时间去帮助我的女儿和那些和我坐同一桌的人，给他们解释一些他们不懂的概念。那天我是第一个，也是唯一一个跳出“老鼠赛跑”的人。我用了将近50分钟走了出来，整个游戏测试进行了3个小时之久。

和我坐同一桌的还有一个银行经理，一个企业主和一个电脑程序员。使我困惑的是这些人的会计和投资知识竟然如此贫乏，而这些知识在生活中是多么重要啊。我不知道他们在现实生活中是如何管理他们的财务的，我19岁的女儿不懂这些我可以理解，但那些是成年人，年龄至少是她的两倍。

在我走出“老鼠赛跑”之后的两个小时里，我看着女儿和其他受过高等教育的、富有的成年人继续掷骰子移动他们的标记。虽然我为他们学到那么多知识感到高兴，但我还是很困惑，那些成年人竟然连会计和投资的基本知识都没有，他们也不理解收益表和资产负债表之间的关系。当他们买卖资产时，总是忘记每笔交易都会对他们的月现金流量产生影响。所以我想，还不知道有多少人就是因为没有学过这些知识而正在个人财务的泥潭中苦苦挣扎。

“感谢上帝他们这么感兴趣，一心只想赢这个游戏。”我心里想。结束这个测试后，罗伯特给我们15分钟来讨论和评价这个游戏。

与我同桌的那位企业主很不高兴，他不喜欢这个游戏。“我不需要知道这些，”他说，“我雇了会计、银行经理和律师，他们会告诉我这些事。”

对此罗伯特回答：“你没注意到有许多会计师并不富有吗？还有很多银行经理、律师、股票经纪人和房地产经纪人也是一样。他们懂得很多，也算得上是聪明人，但他们大多数都不富有。我们的学校从不教那些富人具有的知识，所以我们只能从这些专业人员那里寻求建议。但是假如有一天，你在高速公路上开车，遇到交通堵塞，却仍要挣扎着去上班。当你向右看时，发现你的会计师同样陷在交通堵塞中；你向左看，又发现了你的银行经理。你能从这个例子中明白一点道理吧？”

电脑程序员也不感兴趣。他说：“我可以买软件来教我管理财务。”

银行经理却被打动了，他说：“我以前在学校里学过有关会计的那部分知识，但我从不知道应该如何把它应用到现实生活中。现在我知道了，我要跳出‘老鼠赛跑’。”

女儿的话让我感触最深。她说：“我学得很愉快，了解了钱的运

动规律和投资的知识。”

她又说道：“现在我知道我可以去选择一个我想从事的职业，而不是因为某个职业安稳或福利好、薪水高我才去选择它。如果我学会了这个游戏所教的东西，我将自由地去做我想做的事，去学我想学的东西，而不是那些特定的工作所需要的技巧。如果我学会这些，我就不必像我的大部分同学一样，担心工作稳不稳定和社会保险了。”

游戏结束后我因为有事所以没能留在那里同罗伯特进行交流，但我们约好晚些时候会见面进一步讨论他的项目。我知道他想用这个游戏帮助别人学会更多的经济知识，而我也急于想知道他的计划。

一星期过后，我和我丈夫邀请罗伯特夫妇来吃晚餐。虽然这是我们第一次聚会，但感觉像是已经相交多年。

我们发现我们有许多共同点。我们无所不谈，从运动到餐馆再到社会经济问题。我们谈到这个在迅速变化的世界，还花了很长时间讨论大多数美国人只为退休积攒很少的钱，甚至没有任何积蓄，以及几乎破产的社会保险和医疗保险体系。我的孩子们将来要为7500万婴儿潮[(1)]中出生的人的退休金埋单吗？我们不知道人们是否认识到依靠退休金计划度过余生是多么的危险。

罗伯特最关心的是在美国以及世界各地穷人和富人之间日益加深的鸿沟。作为一个自学成材、白手起家的企业家，罗伯特周游世界进行投资。他在47岁时就能够退休了，他退休是由于他和我一样关心孩子。他知道世界在变，教育却并没有随之改变。在罗伯特看来，孩子们把时间都浪费在一个过时的教育体系中，学一些他们永远用不着的东西，并为一个根本不存在的世界做准备。

“今天，你给孩子的最危险的建议就是：去学校，好好念书，然后找个安稳的工作。”罗伯特常这么说，“这个建议过时，而且很愚蠢，如果你看见在亚洲、欧洲、南美洲发生的变化，你就会像我一样

担忧。”

他确信这是个坏建议，“因为如果你想让你的孩子有一个财务安全的未来，就不能让他们因袭旧的游戏规则，那样太危险了”。

我问他什么是“旧的规则”。

“像我这样的人在理财上有一套与你们完全不同的游戏规则。”他说，“当一家公司宣布裁员时会发生什么事情？”

“会有人被解雇，”我说，“家庭会受到伤害，失业人数会增加。”

“对。但公司会发生什么变化？尤其对一个上市公司来说？”

我想了想说：“当宣布裁员时，上市公司的股价通常会上涨，公司通过自动化或是整合人力资源减少了人工成本，市场喜欢这样的消息。”

“是这样的，”他说，“当股价上涨时，像我这样的人，即股东，就更富了。这就是我说的一套不同的规则。雇员损失了，但老板和投资者却获利了。”

罗伯特不仅描述了雇员和雇主的区别，还解释了掌握自己的命运和命运由别人掌握的区别。

“许多人恐怕难以理解这一点，”我说，“他们只是认为那是不公平的。”

“这就是为什么对孩子说‘争取上大学’是愚蠢的。”他说，“认为学校的教育能使你的孩子在毕业后准备好应对现实生活也是愚蠢的。每个孩子都需要得到更多的、不同的教育，他们得知道真实生活中的游戏规则，各种不同的规则。”

“富人有他们的关于金钱的规则，其他占人口95%的人也有他们

的规则，”他说，“而这些人是从学校和家庭教育中学到这些规则的。这就是如今为什么简单地对孩子说‘努力学习，找好工作’是危险的。今天的孩子需要更多层次的教育，而现在的教育体系并未涵盖这些。我并不关心他们在教室里安了多少台电脑或是学校已经花了多少钱。教育体系怎么有能力教授连它自己都不知道的东西呢？”

那么父母应该怎样教给孩子学校没有教给他们的知识呢？你如何教一个孩子学会会计学呢？他们不会感到枯燥乏味吗？当作为父母的你本身就害怕冒风险又怎么去教孩子投资呢？我并没有告诉我的孩子要安全行事，我认为教他们聪明行事是最好的办法。

“那你怎么教孩子关于钱和我们谈论的那些事呢？”我问罗伯特。“我们怎样才能使父母们教起来更简单，尤其是有些父母自己也不懂？”

“我写了一本有关这个问题的书。”他说。

“在哪儿？”

“我的电脑里，这些年来我一直断断续续地写。我不时添些新内容，但还没有把它们串在一起。我是在我的另一本书成为畅销书后开始写它的，但还没有完成，只是片断而已。”

它的确只是片断。在我读了几个分散的部分后，我认为这本书非常有价值，应该和更多的人分享，尤其是在这个快速变化的时代，因此我们同意做罗伯特的书的合著者。

我问罗伯特要教给孩子多少财务知识，他说这要取决于孩子。在他小时候就知道自己想成为有钱人，并且非常幸运的，有位父亲式的有钱人愿意教他。罗伯特说教育是成功的基础，正如学校里教的某些技能非常重要一样，理财技能和沟通技巧也十分重要。

后面就是关于罗伯特的两位父亲——富爸爸和穷爸爸的故事。它

揭示了罗伯特终其一生都在努力提高的各项技能。通过两位父亲的对比给我们提供了一个重要的观念。本书是由我协助编辑和整理的，对于所有阅读本书的会计人员，我建议你们抛开书本知识，敞开心扉接纳罗伯特提出的理论。虽然许多理论挑战了某些基础的、被广泛接受的会计原则，但它们却提供了关于真正的投资者是如何分析投资决策的新视点。

当我们作为父母建议自己的孩子“去学校，好好学习，找份好工作”时，我们常常只是出于文化习惯才这么做的，大家都认为这么做是对的。但当我遇到罗伯特时，他的思想使我很吃惊。因为被两个父亲培养长大，他被告知要为两个截然不同的目标奋斗。他受过良好教育的父亲建议他为企业工作，而他富有的父亲则建议他拥有自己的企业。两条道路都需要教育，但学习的科目却完全不同。他受过良好教育的父亲鼓励他成为聪明人，而他富有的父亲则鼓励他雇用聪明人。

拥有两位父亲引起了许多问题。罗伯特真正的父亲是夏威夷州教育厅的厅长。在罗伯特16岁时，来自他真正父亲的那种“如果成绩不好就找不到好工作”的威胁对他几乎已经失效了。他已经认定他的事业之路是拥有企业而不是为企业工作。事实上，他承认若不是因为一个聪明而固执的高中辅导员，他可能连大学都不会去上。他急于开始积累自己的资产，但最终发现大学教育对他也是有益的。

的确，今天的大多数父母可能会认为书里的有些观点太牵强，也太激进。有些父母正苦于无法让自己的孩子老老实实地待在学校里。但是考虑到这个充满变化的时代，作为父母的我们应该敞开心胸迎接新式的、大胆的思想。鼓励孩子们成为雇员就是建议他们缴纳超过他们应付的份额的税，并只得到数量很少，而且还没什么保障的退休金。毫无疑问，税是一个人最大的支出，实际上，大多数家庭每年从1月到5月中旬的工作都是为了给政府缴税。因此我们需要新的观念，而本书提供的正是这种全新的思维方式。

罗伯特说富人在以一种不同的方式教育着他们的孩子，就在家里，在饭桌旁。也许你并不会和你的孩子讨论书里的某些观念，但还是感谢你看到了它们，而我也要建议你继续探索。作为一个母亲和注册会计师，我认为仅仅好好学习，然后找个好工作的想法已经过时了。我们要建议孩子学习一些更复杂的东西。我们需要新思想和新教育。也许告诉孩子们努力做个好雇员，同时努力去拥有自己投资的企业会是一个不错的主意。

作为一个母亲，我希望本书能帮到其他的父母。罗伯特想告诉人们的是，任何人都能成功——只要他们选择这么做。今天即使你是一个花匠或是看门人甚至是失业者，你仍有能力自我教育和教你所爱的人关心他们自身的财务状况。要记住，财商是在解决财务问题的过程中锻炼出来的。

今天我们面临着经济全球化和新技术的变革，它同人类从前经历过的变革一样剧烈，甚至有过之而无不及。没人拥有可以预测未来的水晶球，但有一件事是可以肯定的：比我们现实生活中的变化更大的变化就在前面。谁知道未来会怎么样？但无论发生什么，我们至少有两个基本的选择：安全地理财，或是通过接受教育唤醒你和你孩子的理财天赋，从而更聪明地理财。

莎伦·莱希特

---

(1)　婴儿潮是指在某一时期及特定地区，出生率大幅度提升的现象，本书中是指1946～1964年美国出现的婴儿潮。

第一部分　课程

第1章
富爸爸，穷爸爸

我有两个爸爸，一个富，一个穷。一个受过良好的教育，聪明绝顶，拥有博士头衔，曾经没用两年就修完了4年的本科学业，随后又在斯坦福大学、芝加哥大学和西北大学深造，并都拿到了全额奖学金；但另一个却连八年级[1]都没能念完。

两个爸爸的事业都相当成功，而且一辈子都非常勤奋。他们都有着丰厚的收入。然而其中一个人终其一生都在个人财务问题的泥沼中挣扎，另一个人则成了夏威夷最富有的人之一。一个爸爸去世后为家人、慈善机构和教堂留下了数千万美元的遗产，而另一个爸爸只留下一些待付的账单。

两个爸爸都是那种意志坚强、富有魅力、具有影响力的人。他们都曾给我建议，但建议的内容并不相同；他们也都深信教育的力量，但推荐给我的课程却从不一样。

如果我只有一个爸爸，那么对于他的建议我可以选择接受或者拒绝；但两个爸爸都给我建议，这就为我提供了一个在截然不同的观念间进行选择的机会，即选择富人的观念或穷人的观念。

对于富爸爸和穷爸爸的观念，我并不简单地接受或拒绝，我发现自己有更多的思考，在它们之间进行了比较，再为自己作出选择。

但问题是，在给我建议的时候，富爸爸还不算富有，穷爸爸也并

不贫穷，他们的事业都刚刚起步，都在为钱和家庭而奋斗。然而，他们对钱的理解却迥然不同。

例如，一个爸爸会说："贪财乃万恶之源。"而另一个爸爸却说："贫穷才是万恶之本。"

当时我还只是一个小男孩，拥有两个对我同样有影响力的爸爸可不是一件好应付的事。我想成为一个听话的好孩子，但两个爸爸的话却完全不同。他们的观点正好相反，尤其在涉及金钱的问题上更是如此，这让我既好奇又迷惑。我开始花很多时间思考他们每个人讲的话。

我花了很多时间思考，问自己诸如"他为什么那样说"之类的问题，然后又对另一个爸爸的话提出同样的疑问。如果只是说"噢，他是对的，我同意"，或是说"他不知道自己在说什么"应该是很容易的事。相反，拥有两位我深爱的父亲，这促使我去思考，最终为自己选择其中一种思维方式。这一过程是我自己去选择而不是简单地接受或否定的过程，在后来的漫长岁月中被证明对我非常有益。

富人之所以越来越富，穷人之所以越来越穷，中产阶级之所以总是在债务的泥潭中挣扎，其中一个主要原因就是，他们对金钱的认识不是来自学校，而是来自家庭。大多数人都是从父母那儿了解钱是怎么回事的。关于金钱，贫穷的父母能够教给孩子们什么呢？他们只会说："在学校里要好好学习喔。"结果，他们的孩子可能会以优异的成绩毕业，但同时也秉承了穷人的理财方式和思维习惯。这是孩子们在很小的时候就从父母那里学到的。

学校并没有开设有关"金钱"的课程。学校教育只专注于学术知识的传授和专业技能的培养，却忽视了理财技能的培训。所以众多精明的银行家、医生和会计师在学校时成绩优异，可还是要一辈子在财务问题上挣扎。美国岌岌可危的债务问题在很大程度上也应归因于那些

政治家和政府官员们作出的财务决策，他们虽然受过高等教育，但很少甚至几乎没有接受过理财方面的培训。

我常常在想，新千年到来之后会是什么样子？当数百万人需要经济和医疗援助时该怎么办？当然，他们可以得到家人的支持和政府的救助。可是，当医疗保险和社会保险都用完时又该怎么办？如果我们继续把教孩子理财的重任交给那些濒于贫困边缘或已陷入贫困境地的父母，我们的国家又该怎么发展下去？

由于我有两位极具影响力的爸爸，所以我从他们两人身上都学到了很多东西。我不得不思考每个爸爸的建议，在我把这些建议付诸实际的同时，我认识到有一点很重要，那就是一个人的观念对他的一生影响巨大。例如，我的一个爸爸总是习惯说“我可付不起”，而另一个爸爸则禁止我们说这样的话，他坚持让我这样说：“我怎样才能付得起？”这两句话，一句是陈述句，另一句是疑问句。一句让你放弃，而另一句则促使你去想办法。我那个在不久之后就富起来的爸爸解释，当你下意识地说出“我付不起”的时候，你的大脑就会停止思考；而如果你自问“我怎样才能付得起”，则会让你的大脑动起来。当然，他的意思并不是让你把每件想要的东西都买到手，这里只是强调要不停地锻炼你的大脑——它是世界上最强大的“计算机”。富爸爸说：“我的大脑越用越活，大脑越活，我挣的钱就越多。”他认为，下意识地说“我可付不起”意味着精神上的懒惰。

虽然两个爸爸工作都很努力，但我注意到，在遇到钱的问题时，一个爸爸习惯于逃避，另一个爸爸则总是想办法解决问题。长此以往，其结果就是，一个爸爸的理财能力越来越弱，而另一个爸爸的理财能力则越来越强。这种结果类似于一个经常去健身房锻炼的人与一个总坐在沙发上看电视的人在体质上的不同变化。适当的体育锻炼可以增加获得健康的机会，同样，适当的脑力训练可以增加获得财富的机会。懒惰必定会让你的体质变弱、财富减少。

两个爸爸的观念完全不同。一个爸爸认为，富人应该多缴税去照顾那些相对不幸的人；另一个爸爸则说："税是惩勤奖懒。"

一个爸爸劝我："努力学习吧，那样你就能去好公司工作。"而另一个爸爸则说："努力学习吧，那样你就能发现一家好公司并收购它。"

一个爸爸说："我不富有，因为我有孩子。"而另一个爸爸则说："我必须富有，因为我有孩子。"

一个爸爸提倡在餐桌上讨论钱和生意，而另一个爸爸则禁止在吃饭时谈论这些话题。

一个爸爸说："当涉及钱的时候要小心，别去冒险。"而另一个爸爸则说："要学会管理风险。"

一个爸爸认为"房子是最大的投资和资产"，而另一个爸爸则相信"房子是负债，如果你的房子是你最大的投资，你就有麻烦了"。

两个爸爸都会准时付账，但不同的是：一个预先支付账单，而另一个到限期才支付账单。

一个爸爸相信政府和公司会关心和满足人们的需求。他总是很关心加薪、退休政策、医疗补贴、病假、假期以及津贴这类事情。他有两个参军的叔叔，在服役20年后获得了退休金和终身保障，这让他深受影响。他很喜欢军队向退役人员发放医疗补贴和开办福利社的做法，也很喜欢大学里的终身聘任制。对他而言，职业保障和职位补贴有时甚至比职业本身更重要。他经常说："我辛辛苦苦为政府工作，我有权享受这些待遇。"

另一个爸爸则信奉完全的经济自立，他反对这种"理所应当"的心理，认为正是这种心理造成了人们的软弱、贫穷。他特别重视理财的能力。

一个爸爸努力存钱，另一个爸爸则不断投资。

一个爸爸教我怎样去写一份让人印象深刻的简历，以便找到一份好工作；另一个爸爸则教我写下雄心勃勃的事业规划和财务计划，进而创造创业的机会。

作为两个意志坚定的爸爸的“杰作”，我有幸了解到不同的观念怎样带来不同的人生。我发现人们的思想确实可以决定他们的生活。

例如，我的穷爸爸总是说：“我永远也不会成为富人。”于是这句话就成了事实。而我的富爸爸恰恰相反，他总是把自己说成是一个富人。他会这样说：“我是一个富人，富人不会这么做。”甚至当一次严重的经济挫折使他一文不名后，他仍然把自己当做富人。他会这样安慰自己：“贫穷和破产的区别是：破产是暂时的，而贫穷是永久的。”

我的穷爸爸也会说“我对钱不感兴趣”或“钱对我来说并不重要”，而我的富爸爸则说“金钱就是力量”。

尽管思想的力量无法测量或评估，但当我还是一个孩子时，我就已经明确自己内心的想法，也知道如何表达自己。我注意到穷爸爸之所以穷不在于他挣钱的多少（尽管这也很重要），而在于他的想法和行为。因为拥有两个爸爸，我敏锐地觉察到要小心地选择和利用其中一种观念。我到底应该听谁的：是富爸爸还是穷爸爸？

尽管两个爸爸都高度重视教育和学习，但两人对于什么才是最应该学习的看法却不同。一个爸爸希望我努力学习，获得学位，找个工资高的好工作。他希望我能成为一名专业人士，例如：律师、会计师，或者去商学院读MBA。另一个爸爸则鼓励我学习成为富人，了解钱的运动规律并让钱为我工作。“我不为钱工作，”这句话他说了一遍又一遍，“我要让钱为我工作。”

在我9岁那年，我最终决定听从富爸爸的话并向他学习有关钱的

知识。同时，我决定不听穷爸爸的，即使他拥有那么多大学学位。

罗伯特·弗罗斯特的教诲

罗伯特·弗罗斯特是我最喜欢的诗人，他的许多诗我都很喜欢，不过最爱的还是下面这首“未选之路”。从诗中受到的启发我几乎每天都要用到：

未选之路[2]

林中两路分，可惜难兼行。

游子久伫立，极目望一径。

蜿蜒复曲折，隐于丛林中。

我选另一途，合理亦公正。

草密人迹罕，正待人通行。

足迹踏过处，两路皆相同。

两路林中伸，落叶无人踪。

我选一路走，深知路无穷。

我疑从今后，能否转回程。

数十年之后，谈起常叹息。

林中两路分，一路人迹稀。

我独选此路，境遇乃相异。

——罗伯特·弗罗斯特（1916）

选择不同，命运也会不同。

这些年来，我时常回味这首诗。选择不接受受过高等教育的爸爸关于钱的态度和建议，这是一个痛苦的决定，但这个决定塑造了我的人生。

一旦决定了要听从谁的建议，我的关于金钱的教育就开始了。富爸爸教了我30多年，直到我39岁为止。他一直努力向我那愚笨的头脑灌输东西，当他意识到我已经懂得并完全理解了，就不再给我上课了。

钱是一种力量，但更有力量的是财商教育。钱来了又会去，但如果你了解钱是如何运动的，你就获得了驾驭它的力量，就能开始积累财富了。大多数人光想不干，原因是他们在接受学校教育时并没有掌握钱的运动规律，所以他们终生都在为钱工作。

我开始学习金钱这门课程时只有9岁，因此富爸爸教我的东西都非常简单。他把所有想教给我的东西说完、示范完，概括起来也只有6门主要的课程，在过去的30多年中，我们一直在重复和加强这些课程。本书就教授了这6门课程，我尽可能使它像当年富爸爸教我时那样简单。这些课程并不仅仅意味着提供答案，它们也是路标。无论这个充满不确定性和飞速变化的世界会发生什么事情，这些路标都能帮助你和你的孩子积累财富。

第一课　　富人不为钱工作

第二课　　为什么要教授财务知识

第三课　　关注自己的事业

第四课　　税收的历史和公司的力量

第五课　　富人的投资

第六课　　学会不为钱工作

---

(1)　在美国大多数州义务教育的学制与我国不同，小学为5年，初中为3年，高中为4年。八年级即初中的最后一年。

(2) 此诗为关山译。

第2章

第一课　富人不为钱工作

“爸爸，你能告诉我怎样才能变得富有吗？”

爸爸放下手中的晚报，问道：“你为什么想变富有呢，儿子？”

“因为基米的妈妈会开一辆新凯迪拉克带基米去海滨别墅度周末。基米说要带3个朋友去，但他没有邀请我和迈克，他说这是因为我们是穷孩子。”

“他们真的这么说？”爸爸不相信地问。

“是啊，他们就是这么说的！”我用一种受伤的语调答道。

爸爸默默地摇了摇头，把眼镜往鼻梁上推了推，然后又继续看报纸了。我站在那儿等着答案。

那是1956年，当时我才9岁。由于命运的捉弄，我进了一所公立学校，里面多数学生是富人的孩子。我们这个镇是由最初的甘蔗种植园发展起来的。种植园主和镇上其他有钱人，比如医生、公司老板、银行家，都把孩子送进了这所学校，从一年级一直读到六年级。之后这些孩子通常会被送进私立学校。因为我家住在街的这一边，所以我进了这所学校。如果我家住在街的另一边，我就会去另外一所学校，和那些与我出身差不多的孩子在一起上学。上完六年级之后，我们这些穷孩子会去上公立中学。镇上没有为我们设立的私立中学。

爸爸终于放下了报纸，我敢说他刚才一定是在思考我的话。

“哦，儿子，”他慢慢地开口了，“如果想富有，你就必须学会挣钱。”

“那么怎么挣钱呢？”我问。

“用你的头脑，儿子。”他说着，并微笑了一下，这种微笑意味着“我要告诉你的就这些”，或者“我不知道答案，别为难我了”。

建立合伙关系

第二天一早，我就把爸爸的话告诉了我最好的朋友迈克。我和迈克可以说是学校里仅有的两个穷孩子。他进这所学校和我一样是由于命运的捉弄。要是有人在学校里划分一条明确的界限，那么我和迈克在和那些有钱的孩子相处时就不会那么局促不安了。其实我们并非真的很穷，但我们感觉很穷，因为其他男孩都有新棒球手套、新自行车，他们的东西都是新的。

爸爸妈妈为我们提供了生活所需的基本用品，像吃的、住的、穿的，但也仅此而已。我爸爸常说：“想要什么东西，自己挣钱买去。”我们想自己挣钱买东西，但确实没有什么工作可以提供给像我们这样的9岁孩子。

“我们怎样才能挣到钱呢？”迈克问。

“我不知道，”我说，“你想跟我合伙吗？”

迈克同意了，于是，在一个星期六的早晨，他成了我生平第一个创业伙伴。整个早上我们都在想怎么挣钱，偶尔我们也会谈起那些“冷酷的家伙”正在基米家的海滨别墅里玩乐。这实在有些伤人，但却是好事，因为它激励我们继续努力去想挣钱的法子。最后，到了下午，一个念头在我们的头脑中闪过，这是迈克从以前读过的一本科普

书里得到的启发。我们兴奋地握手，现在我们的合伙终于有了业务内容。

在接下来的几星期里，迈克和我跑遍了街坊四邻，敲开他们的门问他们是否愿意把用过的牙膏皮攒下来给我们。虽然大人们很迷惑，但大多数人还是微笑着答应了。有的人问我们要做什么，我们的回答是：“我们不能告诉您，这是商业秘密。”

几星期过去了，我妈妈变得越来越心烦，因为我们选了靠近洗衣机的地方存放我们的原料。在一个曾用来装番茄酱瓶子的棕色纸盒里，用过的牙膏皮堆得越来越多。

看到邻居们那些脏乱、卷曲的废牙膏皮都到了她这儿，妈妈最后终于采取了行动。“你们两个到底想要干什么？”她问，“我不想再听到‘商业秘密’之类的话，赶快处理掉这些脏东西，否则我就把它们全扔出去！”

迈克和我苦苦哀求，解释说我们已经快攒够了，然后我们就会开始生产。我们告诉她我们正在等一对邻居夫妇用完牙膏，如此一来，我们就可以拿到他们的牙膏皮了。妈妈答应我们延期一周。

我们开始生产的日期提前了。我们的身上承担着压力。我的第一次合作关系，由于货仓收到了妈妈的禁令而受到威胁。迈克的工作变成了告诉邻居们快些用完他们的牙膏，说他们的牙医提倡更频繁地刷牙，我则开始组装生产线。

一天，爸爸载着一个朋友，来看两个9岁的男孩在车道上合力操纵一条全速运转的生产线。到处都是白色的细粉末。在一个长桌上放着几个我们从学校拿回来的装牛奶的纸盒以及家里烤肉用的小炭炉，小炭炉已经被发红的炭烤得闪着红光。

爸爸小心地走过来，由于生产线挡住了通往车库的去路，所以他

不得不把车停在路边。当他和他朋友走近时，看到一口钢锅架在炭上，里面的废牙膏皮正在熔化。那时候，牙膏皮不是塑料做的，而是铅制的。所以一旦牙膏皮上的涂料被烧掉后，铅皮就会熔化，直到变成液体，这时我们就用妈妈的锅垫垫着，将铅液从牛奶盒顶的小孔中倒进去。

牛奶盒里装满了熟石灰，满地的白色粉末就是之前我们将熟石灰和水混合时弄的。由于我一时忙乱，打翻了装熟石灰的袋子，所以弄得整个场地像是被暴风雪袭击了一样。牛奶盒就是熟石灰模的容器。

爸爸和他的朋友注视着我们小心翼翼地把铅液注入到熟石灰模顶部的小孔中。

“小心！”爸爸说。

我顾不上抬头，只是点了点头。

最后，当溶液全部倒入熟石灰模后，我放下钢锅，向爸爸绽开了笑脸。

“你们在干什么？”他带着一丝不解的微笑问道。

“我们正在按照你说的做，我们就要变成富人了！”我说。

“是的，”迈克说，他一边点头一边咧嘴笑着，“我们是合伙人。”

“这些熟石灰模子里是什么东西？”爸爸问。

“看，”我说，“这是已经铸好的一批。”

我用一个小锤子敲击外面的密封物，熟石灰模子被敲成两半，我小心地抽掉熟石灰模的上半部，一个铅制的五分硬币便掉了下来。

“噢，天啊，”爸爸说，“你们用铅造硬币！”

“对啊，”迈克说，“我们正按照你告诉我们的去做。我们正在赚钱。”

爸爸的朋友转过身去纵声大笑，爸爸则微笑着摇着头。除了一堆火和一盒子废牙膏皮，他面前还站着两个灰头土脸的小男孩，他们正咧着嘴笑着。

爸爸让我们放下手里的东西和他坐到屋外的台阶上，然后他微笑着向我们耐心地解释“伪造”一词的含义。

我们的梦想破灭了！“你的意思是说这么做是违法的？”迈克用颤抖的声音问道。

“别去管他们了，”爸爸的朋友说，“这也许是在展现他们的天赋呢。”

我爸爸瞪了他一眼。

“对，这是违法的。”爸爸温和地说，“但是，你们刚才展示了巨大的创造性和新颖的想法，继续努力，我真为你们感到骄傲。”

失望之中，迈克和我呆坐了大约20分钟才开始收拾残局。我们的生意在开始的第一天就结束了。在我清扫熟石灰粉时，我看着迈克，对他说：“我猜基米他们是对的，我们是穷人。”

爸爸正要离开时听到了我的话，“孩子们，”他说，“如果你们放弃了，你们就只能是穷人了。最重要的是你们已经尝试了。大多数人只是夸夸其谈，梦想着发财致富，而你们已经付出了行动。我真为你们骄傲，我要再说一遍，继续努力，不要放弃。”

迈克和我默默地站在那儿，这些话听起来不错，但我们仍然不知道应该做些什么。

“那你为什么不是富人呢，爸爸？”我问。

“因为我选择了当一名老师。老师不该去想怎么发财。我们就是喜欢教书。我希望我能帮你们，但我真的不知道怎么才能赚大钱。”

迈克和我转过身去继续清理现场。

“我了解，”爸爸说，“如果你们想知道如何致富，不要问我，去和你爸爸谈谈，迈克。”

“我爸爸？”迈克苦着一张脸问道。

“对，你爸爸。”爸爸微笑着重复道，“你爸爸和我聘请同一个银行经理，他对你爸爸非常崇拜。他对我提过好几次，说你爸爸在赚钱方面是个天才。”

“我爸爸？”迈克难以置信地问，“那我家为什么没有好车和大房子，就像学校里的那些有钱的孩子家那样呢？”

“拥有好车和大房子不见得就意味着你很富有或你懂得如何赚钱，”我爸爸答道，“基米的爸爸为甘蔗种植园工作。他和我并没有什么不同，他为公司工作而我为政府工作，是公司为他买了那辆车。甘蔗种植园正处于财务困境之中，基米的爸爸过不了多久可能就什么都没有了。但你爸爸不同，迈克。他似乎正在建立一个帝国。我想也许几年之后他就会成为一个非常富有的人。”

听完这番话，我和迈克又兴奋起来了。我们身上充满了干劲，开始清理首次失败的生意所造成的混乱局面。我们一边清理一边制定了一个与迈克的爸爸谈话的计划，例如：该怎样谈，何时谈。问题在于迈克的爸爸工作时间很长，并且经常很晚才回家。他爸爸拥有一个货仓，一家建筑公司，一些连锁商店和3个餐馆。他到很晚才能回家。

在我们清理完之后迈克坐公共汽车回家了。他会在他爸爸晚上回

家后和他谈，问他爸爸是否愿意教我们赚钱。迈克答应我，无论多晚，他和他爸爸一谈完就给我电话。

晚上8点30分，电话响了。

“好的，”我说，“下星期六。”我放下了电话，迈克的爸爸同意与我们会面。

星期六早上7点30分，我坐上了公共汽车，向小镇上比较穷困的街区驶去。

课程开始了

“我每小时付给你10美分。”

即使是以1956年的薪酬标准来看，10美分每小时也是极低的。

我和迈克在那天上午8点与他的爸爸会面了。他已经开始忙碌了，而且在这之前他已经工作了1个多小时。当我走进富爸爸那简朴、窄小而整洁的家时，他的项目监理人刚开着小卡车离开。迈克站在门口迎接我。

“我爸爸正在打电话，他让我们在门廊后面等着。”迈克边开门边说。

当我跨过这座老房子的门槛时，旧木地板发出“吱吱嘎嘎”的响声。门里面地板上有个破旧的垫子，垫子放在这里是为了隐藏无数脚步经年累月在这块地板上留下的痕迹，它虽然很干净，但还是该换了。

当我走进狭小的客厅时有些害怕，里面塞满了陈旧、发霉而厚重的家具，它们早该成为收藏品了。有两个女人坐在沙发上，她们的年纪比我妈妈大一些，在她们的对面坐着一个穿工作服的男人。他穿着

卡其布的衬衫和裤子，衣服烫得很平整，但没有浆过，他手上拿着磨得发光的工作簿。他比我爸爸大10岁左右的样子，我想大概45岁吧。当我和迈克经过他们身边时，他们冲我们微笑，我也有点腼腆地冲他们笑笑。我们向厨房走去，穿过厨房可以到达门廊，在那里可以眺望整个后院。

“他们是什么人？”我问迈克。

“噢，他们是给我爸爸干活的。那个年纪稍大的男人负责管理货仓，那两个女人是餐馆的经理。刚才在门口你看到的是项目监理人，他在离这儿80千米远的一个公路项目中工作。他的另外一个项目监理人正在负责房地产的项目，不过他在你到这儿之前就已经走了。”

“每天都是这样的吗？”我问。

“并不总是，但经常是这样忙的。”迈克笑了笑，拉了一张椅子坐在我身边。

“我问他愿不愿意教我们挣钱。”迈克说。

“哦，那他怎么说？”我急切地问。

“嗯，开始时他露出一种很想笑的表情，然后他说会给我们一个建议。”

“太好了！”我说着，用椅子的两个后腿撑着，把椅子靠着墙翘起来。

迈克也学着我这么做。

“你知道是什么建议吗？”我又问。

“不知道，但很快就知道了。”迈克说。

突然，迈克的爸爸推开那扇摇摇晃晃的纱门走进了门廊，迈克和我跳了起来，不是出于尊敬而是因为被吓了一跳。

“准备好了吗，孩子们？”迈克的爸爸一边问一边拉过椅子坐到我们旁边。

我们点了点头，把椅子扶正在他面前坐下。

他也是个大块头，身高大约有1米80，体重90千克。我爸爸比迈克的爸爸大5岁，他的个子要更高一些，但他们的体重差不多。他们看上去很像同一类人，但气质不同。也许他们的力气都那么大。

“迈克说你们想学赚钱，对吗，罗伯特？”

我赶紧点了点头，但心里有点儿忐忑。在他的微笑和话语的背后似乎隐藏着很强的力量。

“好吧，我说说我的建议：我会教你们，但不像在学校那样。你们为我工作，否则我就不教。因为通过工作我可以更快地教会你们。如果你们只想坐着听讲，就像在学校里一样，那我就是在浪费时间。这就是我的建议，你们可以接受也可以拒绝。”

“嗯……我可以先问个问题吗？”我问。

“不能，你只能告诉我是接受还是拒绝。因为我有太多的事要做，不能浪费时间。如果你不能下定决心，就永远也学不会如何赚钱。机会总是转瞬即逝。知道什么时候要迅速作出决定是一项非常重要的技能。现在你有一个你想要的机会，但你想进入的这所学校会在10秒钟内开学或者关门。”迈克的爸爸说，脸上带着揶揄的微笑。

“接受。”我说。

“接受。”迈克也说。

“好！”迈克的爸爸说道，“马丁夫人会在10分钟内到这儿。等我和她办完事后，你们就和她坐车去我的小超市，然后就可以开始工作了。我每小时付给你们10美分，你们每周六工作3个小时。”

“但我今天有一场棒球比赛！”我说。

迈克的爸爸压低声调，用严厉的语气说：“接受或者拒绝。”

“我接受。”我回答道，我决定去工作和学习，不去打棒球了。

30美分以后

从一个美好的星期六早上9点起，迈克和我正式开始给马丁夫人干活了。马丁夫人是一个慈祥而有耐心的人，她总是说迈克和我使她想起她的两个儿子，她的两个儿子长大后就离开了她。马丁夫人虽然很慈祥，却强调工作应该努力，她让我们不停地干活。她是一个很好的监工，3个小时里，我们把罐装食品从架子上拿下来，用羽毛掸掸去每个罐头上的灰尘，然后重新把它们码好。这工作真的很乏味。

迈克的爸爸，就是我称为“富爸爸”的那一位，拥有9个这样的小型超市，它们是像“7-11”那样的便利店的雏形，当时除了这些小型超市以外附近几乎没有可以买到牛奶、面包、黄油和香烟的杂货店，所以生意还不错。问题是，这是在还没有出现空调的夏威夷，由于炎热，商店不可能关上门。而店的两边有许多停车位，每当一辆车开过或驶进车位，灰尘就漫天扬起飘入店内。

于是，在还没有空调的时代，我们就有事可干了。

此后的3个星期中，每星期六迈克和我向马丁夫人报到并在她那儿工作3小时。中午以前，我们的工作就结束了，她就在我们每人的手中放下3枚硬币。即使是在50年代中期，对于9岁的男孩来说，30美分也并不十分令人激动，因为就算买一本连环画也得花上10美分

呢。

第四个星期的星期三，我决定要退出。我答应工作是因为想跟迈克的爸爸学习赚钱，而现在我成了每小时10美分的奴隶。更糟糕的是，自从第一个星期六后我就一直没见到过我们的赚钱老师——迈克的爸爸。

“我要退出。”吃午饭的时候我对迈克说。学校的午饭糟透了，上课也没劲儿，而且我现在几乎一点也不盼着过星期六了。因为对我而言，现在每个星期六换来的仅仅是30美分。

迈克得意地笑了。

“你笑什么？”我既沮丧又气恼。

“我爸说早料到你会退出，他说如果你不想干了就让我带你去见他。”

“什么？”我觉得自己被耍了，于是气愤地问，“他早就在等我去找他？”

“是的，我爸爸可不是一般人，他跟你爸的教育方法不一样。你爸你妈说得多，我爸说得少，不过他早就猜到你会这么说了。你要等到这个星期六，我会告诉他你已经准备好了。”

“你是说我被耍了？”

“不，还不肯定，但有可能。我爸爸会在星期六说明的。”

星期六的排队等候

我已经准备好要面对迈克的爸爸，就连我的亲爸爸也生气了。我的亲爸爸，我叫他穷爸爸，认为我的富爸爸违反了《童工法》，应该

受到调查。

我爸爸要我去争取应有的待遇。每小时至少应该得到25美分。爸爸说如果我得不到加薪，就应该立即辞职。

爸爸气愤地说："你根本就不需要那份该死的工作。"

星期六早上8点，我又穿过了迈克家那扇摇晃着的纱门。

"坐下等着。"我一进门迈克的爸爸就对我说，说完便转身消失在卧室边的小办公室里。

我环视整个房间，没看见迈克，我感到有些局促，小心地坐到了沙发上，4个星期前我见过的那两个女人笑着给我挪出了点地方。

45分钟过去了，我开始生气了。那两个女人已经见了迈克的爸爸，并且在30分钟之前就离开了。那个年纪大的男人待了20分钟也办完事走了。

一个小时过去了，那天阳光灿烂，我却坐在阴暗、发霉的客厅里，等待着和一个剥削童工的吝啬鬼谈判。我能听见他在办公室里走动、打电话，但他就是不理我。我很想出去，但不知为什么我还是留下来了。

最后，又过了15分钟，正好9点，富爸爸终于走出了他的办公室。他什么也没说，用手示意我跟着他去那间阴暗的办公室。

"你要求加薪，否则你就不干了？"他边说边把椅子转来转去。

"你不讲信用！"我脱口而出，眼泪差点掉下来。让一个9岁的小男孩去面对一个成年人是会觉得有点害怕。

"你说过如果我为你工作，你就会教我。好，我给你干活，我工作努力，我还放弃了棒球比赛，而你却说话不算数，你什么也没教

我！就像镇上人说的，你是一个骗子，你贪心。你就想挣钱，却毫不关心你的雇员。你一点儿也不尊重我，让我等了这么久。我只是个小孩，我应该得到优待！”

富爸爸往转椅里一靠，手摸着下巴盯着我，好像在研究我。

“不错，”他说，“还不到1个月，你已经有点像我的其他雇员了。”

“什么？”我问。我不明白他的话，心里更加委屈了。“我想你会如约教我，你却折磨我。这太残忍了，真的太残忍了！”

“我正在教你。”富爸爸平静地说。

“你教我什么了？什么也没有！”我生气极了，“自从我为那几个小钱干活以来，你甚至都没和我说过话！10美分1小时！哈，我应该到政府那儿告你！”

“你知道，我们有《童工法》，我爸爸可是为政府工作的。”

“哇！”富爸爸叫道，“现在你看上去就像大多数给我干过活的人了，他们要么被我解雇要么辞职不干了。”

“你还有什么可说的？”我说道。作为一个孩子，我觉得自己很有勇气。“你骗了我，我为你工作，而你不守信用，什么都没教我。”

“你怎么知道我什么都没教你？”富爸爸平静地问。

“你从来没和我谈过话，我已经干了3个星期，而你什么也没教给我。”我撅着嘴说。

“教东西一定要说或讲吗？”富爸爸问。

“是呀。”我回答道。

“那是学校教你们的法子，”他笑着说，“但生活可不是这样教你的。我得说生活才是最好的老师。大多数时候，生活不会和你说什么，它只是推着你转，每一次推，它都像是在说：‘喂，醒一醒，我要让你学点东西。’”

“这家伙在说什么呀？”我暗自问自己，“生活推着我转就是生活在对我说话？”现在我知道我必须辞职了，我正在和一个应该被锁起来的家伙说话。

但富爸爸仍在说：“假如你学会了生活这门课程，做任何事情你都会游刃有余。如果你学不会，生活照样会推着你转。人们通常会做两件事，一些人在生活推着他转的同时，抓住生活赐予的每个机会；而另一些人则非常生气，去与生活抗争。他们与老板抗争，与工作抗争，甚至与自己的配偶抗争，他们不知道生活同时也给了他们机会。”

我还是不太明白富爸爸的话。

“生活推着我们所有的人，有些人放弃了，有些人在抗争。少数人学会了这门课程，取得了进步，他们欢迎生活来推动他们，对他们来说，这种推动意味着他们需要并愿意去学习一些东西。他们学习，然后取得进步。但大多数人放弃了，还有一部分人像你一样在抗争。”

富爸爸站起来，关上了那扇嘎吱直响的旧木窗户。“如果你学会了这门课程，你就会成为一个聪明、富有和快乐的人。如果你没有学会，你就只会终生抱怨工作、低报酬和老板，你终其一生希望有个大机会能够把你所有的钱的问题都解决。”

富爸爸抬眼看我是否在听。他的眼光与我的相遇，我们对视着，通过眼神进行着交流。最后，当我接收了他全部的信息后，我将眼睛转开了。我知道他是对的，我责备他，但是是我提出要学习的，我是

在抗争。

富爸爸继续说："如果你是那种没有勇气的人，生活每次推动你，你都会选择放弃。如果你是这种人，你的一生会过得稳稳当当，不做错事、假想着有事情发生时自救，然后慢慢变老，在无聊中死去。你会有许多朋友，他们很喜欢你，因为你真的是一个努力工作的好人。你的一生过得很安稳，处世无误。但事实是，你向生活屈服了，不敢承担风险。你的确想赢，但失败的恐惧超过了成功的兴奋。只有你知道，在你内心深处，你始终认为你不可能赢，所以你选择了稳定。"

我们的眼光又相遇了。我们对视有10秒钟之久，直到相互明白了对方的心意。

"你一直想推动我？"我问。

"可以这样说，但我宁愿说我在让你品尝生活的滋味。"富爸爸笑道。

"什么生活的滋味？"我问，虽然余怒未消，但充满好奇，甚至有点想听他的教诲了。

"你们俩是最先请求我教你们赚钱的人，我有150多个雇员，但没有一个人问过我这个问题。他们只是要求工作和报酬，我从来没有教过他们关于金钱的知识。他们把一生中最好的年华用来挣钱，却不明白到底是为了什么而工作。"

我坐在那儿专心地听着。

"所以当迈克告诉我你们想学赚钱时，我决定设计一个和真实生活相近的课程。虽然我也可以讲得精疲力竭，但你们可能连一个字都听不进去，所以我决定让生活推着你们，这样你们就会记住我的话了，这也就是为什么我每小时只给你们10美分的用意。"

“那么，我又能从每小时10美分的工作中学到什么呢？”我问，“是说你很卑鄙，在剥削工人吗？”

富爸爸向后靠去并开心地笑了起来，然后他说：“你最好改变一下观点，停止责备我，不要认为是我的问题。如果你认为是我的问题，你就会想改变我；如果你认为问题在你那儿，你就会改变自己，学习一些东西让自己变得更聪明。大多数人认为世界上除了自己外，其他人都应该改变。让我告诉你吧，改变自己比改变他人更容易。”

“我不明白。”我说。

“别拿你的问题来责备我。”富爸爸说，他开始有些不耐烦了。

“可你每小时只给我10美分。”

“那么你学到了什么？”他笑着问。

“你很卑鄙。”我顽皮地笑了笑。

“瞧，你还是觉得问题在我这儿。”富爸爸说。

“可的确是这样呀。”

“好吧，如果继续这种态度，你就什么都学不到。如果你仍认为问题在我这儿，你该怎么办？”

“嗯，如果你不提高我的工资，更尊重我并教我赚钱，我就辞职。”

“说得好，”富爸爸说，“大部分人会这么干，他们辞职，然后去找另一份工作，期望得到更好的机会、更高的报酬，他们认为一份新的工作或更高的报酬会解决问题。在大多数情况下，这是不可能的。”

“那什么能解决问题呢？”我问，“接受这可怜兮兮的每小时10美

分还要报以微笑吗？”

富爸爸笑了。“有些人会这么做，只因为他们和他们的家庭需要钱而接受这份工资。但他们所做的也只是等待，等待加薪，因为他们认为更多的钱能解决问题。大部分人接受这样的工资，还有一些人会再找一份工作，仍旧干得很努力，但仍只能得到很少的报酬。”

我坐在那里，眼睛盯着地板，开始理解富爸爸给我们上的这一课。我感到这的确是生活的原味。最后，我抬起头，又重复了前面的问题：“那么用什么来解决问题呢？”

“用这个，”他说着轻轻地拍了拍我的脑袋，“用你两个耳朵之间的家伙。”

就在那一刻富爸爸和我们分享了使他区别于他的职员和穷爸爸的最关键的东西——这使他最终成为夏威夷最富有的人之一。而我受过良好教育的爸爸则一生都在与财务问题抗争。富爸爸非凡的观念使他的一生都与众不同。

富爸爸不厌其烦地讲述这个观点，一遍又一遍，这就是我称之为“第一课”的内容。

穷人和中产阶级为钱而工作。

穷人和中产阶级为钱工作

在那个阳光明媚的星期六上午，我学习了一种与穷爸爸教给我的完全不同的观念。在我9岁的时候，我意识到两位爸爸都希望我去学习，鼓励我去研究，但研究的内容不同。

我那受过高等教育的爸爸建议我像他那样做。“儿子，我希望你努力学习，取得好成绩，这样你就能在大公司里找到一份稳定的工作，而且会收入不菲。”富爸爸却希望我去研究钱的运动规律，好让

钱为我所用。在他的指导下，我会在生活中而不是在教室里学习这些课程。

富爸爸继续给我上第一课："我很高兴你为每小时10美分的报酬生气，如果你不生气而是高兴地接受了，那我只能说我没法教你。你看，真正的学习需要精力、激情和热切的愿望。愤怒是其中一个重要的组成部分，因为激情正是愤怒和热爱的结合体。说到钱，大多数人都希望稳稳妥妥地挣钱，这样他们才感到安全。关于钱，他们没有激情，有的只是恐惧。"

"这就是他们接受低工资的原因？"我问。

"是呀，"富爸爸说，"有人说我剥削工人，因为我比甘蔗种植园和政府付给员工的薪水少。我说是他们自己剥削自己，罪魁祸首是他们的恐惧，而不是我。"

"但你不觉得你应该多给他们一点儿薪水吗？"我问。

"没这必要。而且，钱多了也解决不了问题。比如你爸爸，挣钱也不少，但仍会欠债。对大多数人而言，给他们的钱越多，他们欠的债也就越多。"

"这就是每小时10美分的原因，"我笑了，"课程的一部分？"

"没错。"富爸爸也笑了，"你瞧，你爸爸上了大学而且受到很好的教育，所以他有希望得到一份高薪的工作。他的确做到了，但他还是为钱所困，原因就是他在学校里从来没学过关于钱的知识。而且最大的问题是，他相信工作就是为了钱。"

"你不这么认为吗？"我问。

"不，当然不是，"富爸爸回答，"如果你想为钱而工作，那就待在学校里吧，那可是一个学习这种事的好地方。但是如果你想学习怎样

让钱为你工作，那就让我来教你。不过首先你得想学。”

“难道不是每个人都想学吗？”我问。

“不是，”他说，“原因很简单，学习为钱工作很容易，特别是当你一谈到钱就觉得恐惧时，学习为钱工作就更容易了。”

“我不明白。”我皱着眉头说。

“别担心，你只需知道，正是出于恐惧的心理，人们才想找一份安稳的工作。这些恐惧有：害怕付不起账单，害怕被解雇，害怕没有足够的钱，害怕重新开始。为了寻求保障，他们会学习某种专业，或是做生意，拼命为钱而工作。大多数人成了钱的奴隶，然后就把怒气发泄在他们老板身上。”

“学习让钱为我工作和上面这种不一样吗？”我问。

“当然了，”他说，“绝对不一样。”

在夏威夷这个美丽的星期六早晨，我们静静地坐着。我的朋友们应该已经开始新一季的棒球联赛了，但不知为什么，我突然开始庆幸自己决定干这份每小时10美分的工作了，我感到我会学到我的朋友们在学校里学不到的东西。

“准备好了吗？”富爸爸问。

“当然。”我咧开嘴笑了。

“我已经遵守了诺言，带你去看了你未来的生活。”富爸爸说，“你现在才9岁时，就已经有了为钱工作的体验了。你只需把上个月的生活重复50年，就会知道大多数人是如何度过一生的了。”

“我不太懂。”我说。

“你两次等着见我时有什么感觉？上次是被雇用，这次是要求加薪。”

“真可怕。”我说。

“如果人们选择为钱工作，这就是他们将要过的生活。”

“每次结束3小时的工作，马丁太太给你3个硬币，这时你又有什么感觉？”

“我觉得钱不够。感觉就像什么也没得到似的，真让人失望。”

“这也正是大多数雇员拿到工资单时的感觉，他们还要扣掉税和其他一些支出。至少，你拿到的还是100%的工资。”

“你是说工人们拿到的不是全部的工资？”我吃惊地问。

“当然不是，”富爸爸说，“政府要先拿走属于它的那份。”

“它怎么拿呢？”

“通过税收，”富爸爸说，“你挣钱时得缴税，花钱时也得缴税。你存钱时得缴税，你死时还得缴税。”

“政府怎么能这样？”

“富人就不会这样，”富爸爸微笑着说，“只有穷人和中产阶级是这样。我敢打赌我赚的比你爸爸多，但他缴的税比我多。”

“怎么可能呢？”我问道。作为一个9岁的男孩，是不会理解这些的。

“为什么有的人会让政府这么对待自己呢？”

富爸爸坐在那儿沉默不语，我猜他希望我认真地听而不是说一些

无聊的话。

于是我安静下来。我不喜欢刚才听到的事情。我知道爸爸总是抱怨税收太高了，但没有采取任何措施改变这种局面。生活是否也在推着他？

富爸爸缓慢而沉默地摇着座椅，看着我。

“真的准备好跟我学习了吗？”他问。

我郑重地点了点头。

“就像我说的，这里头有不少东西要学。学习怎样让钱为你工作是一个持续终生的过程。大多数人上了4年大学后，学习也就到头了。可我知道我会用一辈子去研究钱这东西，因为我研究得越深，就越发现我还有更多的东西要学习。大多数人从不研究这个问题，他们去上班，挣工资，平衡收支，仅此而已，他们不明白自己为什么老缺钱，于是以为多挣点钱就能解决问题，但几乎没有人意识到缺乏财商教育才是问题的关键。”

“那我爸爸总为税头疼也是因为他不懂钱吗？”我疑惑地问。

“税只是学习如何让钱为你工作的一个极小的部分。今天，我只想弄清楚你是否仍有热情去了解钱这东西。大多数人都没有这样的愿望，他们只想进学校，学习一门专业技能，然后轻松工作、挣大钱。到他们某一天醒来，发现已面临严重的财务问题时，他们已经不能停止工作了。这就是只知道为钱工作而不学习如何让钱为自己工作的代价。现在你还有热情学习吗？”富爸爸问。

我点了点头。

“好，”他说，“现在回去干活，这次我一分钱也不会给你。”

“什么？”我大吃一惊。

“听着。一分钱也不给。每星期六你照样干3个小时，但不会再有每小时10美分的报酬了。你说你想学习不为钱工作，所以我什么都不给你。”

我几乎不相信自己的耳朵。

“我已经和迈克谈过了，他已经开始免费干了，掸干净罐头上的尘土再把它们重新码好。你最好快点去和他一块儿干。”

“这不公平，”我叫道，“你总得给点什么呀。”

“你说过你想学习。如果你现在不学，将来就会像坐在客厅里的那两个女人和那个男人一样，为钱工作并且希望我别解雇他们。或是像你爸爸那样，挣了很多钱却眼看着债台高筑而毫无办法，希望靠拥有更多的钱来解决问题。如果你想这样，我可以按照原来的约定每小时付给你10美分。你也可以像大人那样，抱怨这里工资太低，辞职另找工作。”

“那我该怎么做呢？”我问。

富爸爸拍了拍我的头，“动动脑子，”他说，“如果你好好想一想，就会感谢我给你这个机会，让你成为有钱人。”

我站在那儿，依旧不相信自己已经答应了这个不公平的交易。我是来要求加薪的，现在却被告知以后要白干。

富爸爸又拍了拍我的头，说：“慢慢想去吧，现在回去开始工作。”

富人不为钱工作

我没对我爸爸说我没工钱了，他是不会理解的，而且我也不想向他解释连我自己也没完全明白的事。

在接下来的3个星期里，我和迈克每个星期六白干3小时。这工作不再让我心烦，过程也容易些了。只是无法参加棒球赛以及不能再买连环画让我耿耿于怀。

富爸爸在第三个周末的中午来了。我们听见他的卡车进了停车场，然后发动机熄火了。他走进店里与马丁太太拥抱致意。他看了店面的销售情况后，走向冰激凌柜，取出两个冰激凌，付了钱，然后向我和迈克打了个手势。

“孩子们，我们出去走走。”

闪开来来往往的汽车，我们穿过街道，又走过一大片草地，草地上有许多大人正在打垒球。最后我们坐到草地深处的一张野餐桌前，富爸爸把冰激凌递给我和迈克。

“还好吗？”他问。

“挺好的。”迈克说。

我也点了点头。

“那学到了什么没有？”

迈克和我面面相觑，一起耸了耸肩。

避开一生中最大的陷阱

“好吧，孩子们，你们最好开始开动脑筋。你们正在学习一生中最重要的一课。如果学好了这一课，你们将永享自由和安宁；如果没有学好，你们就会像马丁太太和在草地上打垒球的大多数人一样度过

一生。他们为了一点点钱而勤奋工作，深信有工作就有了保障，盼着一年3个星期的假期和工作45年后才能获得的一小笔养老金。如果你们喜欢这样，我就把工资提到每小时25美分。”

“但他们都是努力工作的好人啊，你在嘲笑他们吗？”我问道。

一丝笑容浮上了富爸爸的脸庞。

“马丁太太对我就像妈妈一样，我决不会那么残忍地看待她。我上面的话可能听起来很无情，那是因为我在尽力向你们说明一些事情。我想拓宽你们的视野，让你们看清一些东西。这些东西甚至连大多数成年人也从没认清，因为他们眼界太狭窄了。大多数人从未认识到他们是在陷阱之中。”

迈克和我还是不太明白他的意思。他的话听起来很无情，然而我们能感到他确实是急于想让我们明白。

富爸爸又笑着说：“25美分每小时怎么样？这样是否让你们心跳加速？”

我摇摇头说：“不会啊。”可事实上，25美分每小时对我而言可真是不小的数目啊！

“那么，我每小时给你1美元。”富爸爸说，脸上露出狡黠的笑容。

我的心开始狂跳，脑袋里有个声音在喊：“接受，快接受。”但我不相信我所听到的，所以什么也没说。

“好吧，每小时2美元。”

我这个9岁孩子的大脑和心脏几乎要爆炸了。毕竟这是1956年，每小时2美元的薪水将使我成为世界上最有钱的孩子！我无法想象能

挣到这么多钱。我想说“好的”，真想和他成交。我似乎已经看见一辆新自行车，一副新棒球手套，以及当我亮出钞票时同学们羡慕的表情。最重要的是，基米和他的朋友再也不能叫我穷人了，但不知什么原因我仍然没有开口。

也许我的脑袋已经热昏了，但在内心深处，我非常想要那每小时的2美元。

冰激凌化了，顺着我的手流了下来。地上留下一滩黏黏的香草和巧克力味的冰激凌，蚂蚁正在享受它们。富爸爸看到两个孩子盯着他，眼睛睁得大大的，脑子里却空空如也。他是在考验我们，而且他也知道我们很想接受这笔交易。他知道每个人的灵魂都有软弱、贫乏的一面，也有强大、坚定、无法被金钱收买的一面。问题在于哪一部分更强大。他在一生中考验了成百上千的人，每一次招聘面试就是一次考验。

“好，5美元每小时。”

我的内心突然平静了，想法发生了转变。这个出价太高了，高得有些离谱。在1956年，就算成年人也没有几个能每小时挣5美元的。诱惑突然不见了，我恢复了平静。我轻轻转向左边去看迈克，他也在看我。我灵魂中软弱而贫乏的一面沉默了，无法用钱收买的一面占了上风。面对钱，我开始心安神定。我知道迈克也一样。

“很好，”富爸爸轻声说，“大多数人都希望有一份工资收入，因为他们都有恐惧和贪婪之心。一开始，没钱的恐惧会促使他们努力工作，得到报酬后，贪婪或欲望又让他们想拥有所有用钱能买到的好东西。于是就形成了一种模式。”

“什么模式？”我问。

“起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……他们的生活

从此被这两种感觉所控制：恐惧和贪婪。给他们更多的钱，他们就会以更高的开支重复这种循环。这就是我所说的‘老鼠赛跑’。”

“就没有另外一种模式吗？”迈克问。

“有，”富爸爸缓缓说道，“但只有少数人知道。”

“到底是什么模式？”迈克问。

“这就是我希望你们能在工作和跟我学习的过程中找到的东西。也是我不给你们任何工资的原因。”

“有什么建议吗？”迈克问，“我们厌倦了辛苦地工作，尤其是什么报酬都没有。”

“哦，第一步是讲真话。”富爸爸说。

“我们可没撒谎。”我说。

“我没说你们撒谎，我是说要弄清真相。”富爸爸反驳道。

“关于什么的真相？”我问。

“你真正的感觉，”富爸爸说，“你无需告诉别人你的感觉，只有你自己知道。”

“你是说这公园里的人，还有那些为你工作的人，像马丁夫人，他们都没弄清楚自己的感觉？”我问。

“我想是的。他们害怕没有钱，更没有直面这种恐惧，对此他们虽然在情感上有所反应但并没有动脑筋想办法。”富爸爸说着拍拍我们的头，“他们手中有点小钱，可享乐、欲望和贪婪会立刻控制他们，他们会再次作出反应，仍然是不假思索。”

“所以，他们的感情代替了他们的思想。”迈克说。

“正是如此，”富爸爸说，“他们并不清楚自己真正的感觉，只是作出反应，而不去思考。他们感到恐惧，于是就去工作，希望钱能消除恐惧，但没有奏效。于是，恐惧追逐着他们，他们只好又去工作，再一次期望钱能平复这种恐惧，但还是没有成功。恐惧使他们落入工作的陷阱，挣钱——工作——挣钱，希望恐惧就此烟消云散。但每天他们起床时，就会发现恐惧又与他们一起醒来了。恐惧使成千上万的人彻夜难眠，忧心忡忡。所以他们又起床去工作了，希望薪水能消除噬咬他们灵魂的恐惧。钱主宰着他们的生活，他们拒绝去分辨真相，钱控制了他们的情感和灵魂。”

然后富爸爸静静地坐着，让我们自己理解他的话。迈克和我听到了他的话，但不能完全明白他的意思。我只知道我很奇怪大人们为什么总是急急忙忙去工作，而工作看起来并没什么乐趣可言，而且他们也不快活，但好像总有些东西逼着他们去工作。

看到我们已经尽力地理解了他的话后，富爸爸说：“我希望你们能避开这个陷阱，这就是我真正想教你们的，而不只是发财，因为发财并不能解决问题。”

“不能吗？”我惊奇地问。

“不能。现在让我谈谈另一种感情：欲望。有人把它称为贪婪，但我更喜欢用欲望这个词。希望拥有一些更好、更漂亮、更有趣或更令人激动的东西，这是相当正常的。所以人们也为了实现欲望而工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以不久他们就需要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全感。于是他们继续工作，以为钱能安抚他们备受恐惧和欲望折磨的灵魂，但实际上钱是无法做到这一点的。”

“即使是富人也这样吗？”迈克问。

“富人也是如此。”富爸爸说，“事实上，许多人致富并非出于欲望而是由于恐惧，他们认为钱能消除贫困带来的恐惧，所以他们积攒了很多的钱，却发现恐惧感更加强烈了。他们又开始害怕失去钱。我有一些朋友，他们已经很有钱了，但还在拼命工作。我还认识一些百万富翁，他们现在甚至比他们穷困时还要恐惧，他们害怕失去所有的钱。他们越富有，这种感觉就越强烈。他们灵魂中软弱贫乏的一面总是在大声尖叫，他们不想失去大房子、车子和钱带给他们的上等生活。他们甚至担心一旦没钱了，朋友们会看不起他们。许多人变得绝望而神经质，尽管他们很富有。”

“那穷人是不是要快活一点？”我问。

“我可不这么认为，”富爸爸回答说，“不谈钱就像依赖钱一样是一种精神上的疾病。”

就在这时，镇上的乞丐经过我们的桌子，在一个大垃圾箱里翻找起来。我们3个人极有兴趣地注视着他，刚才我们几乎没意识到他在这里。

富爸爸从钱包里掏出1美元，向那个老乞丐招了招手。乞丐看到钱，立即走过来接钱，他对富爸爸千恩万谢，然后就欣喜若狂地跑了。

“他与我的大多数雇员并没有太大差别，”富爸爸说，“我遇到过很多人，他们说‘我对钱没兴趣’，可他们却每天工作8小时。这只能说明他们并没有说出真相，如果他们对钱没兴趣，又何必工作呢？这种人比敛财的人病得更重。”

我坐在那儿听着富爸爸的话，脑中无数次地闪现我的亲爸爸曾说过的话：“我对钱不感兴趣。”他常常这么说。他还经常说：“我工作是因为我热爱这个职业。”用这句话来掩藏他内心真实的感受。

“那我们该怎么办呢？”我问，“不为钱工作直到不再有恐惧和贪婪吗？”

“不，那只会浪费时间。正是因为有感情，我们才成为人。感情使我们更加真实，它是我们行动的动力。忠实于你的感情，以你喜欢的方式运用你的头脑和感情，不要让它们控制你。”

“噢！”迈克叫了起来。

“不要为我的话忧心忡忡，将来你们会知道它很有道理。好好观察你的感情，别急于行动。大多数人并不知道是他们的感情代替了他们进行思考，感情只是感情，你还必须学会抛开感情来思考。”

“你能给我们举个例子吗？”我问。

“可以。”富爸爸回答说，“当一个人说‘我得去找份工作’，这就很可能是他的感情代替他在思考。是害怕没钱的感觉催生了找工作的想法。”

“但是人们确实需要钱来付账呀。”我说。

“的确如此，”富爸爸笑着说，“所以，我说感情常常过多地代替了思考。”

“我不懂。”迈克说。

“比如说吧，”富爸爸说，“如果害怕没钱花，也先不要去找工作，挣几个小钱去消除恐惧，而要先问问自己：一份工作是最终消除这种恐惧的最佳解决办法吗？依我看，答案是‘不是’，从人的一生来看更是如此。工作只是试图用暂时的办法来解决长期的问题。”

“但我爸爸总是说‘去上学，取得好成绩，这样你就能找到一份安稳的工作’。”我有些迷惑地说。

“是啊，我懂他的意思。”富爸爸笑着说，“大多数人都这么给别人建议，而且对于大多数人来说这也确实是个好主意。但人们仍是基于恐惧才给出这样的建议的。”

“你是说我爸爸这么说是因为害怕？”

“是的，他担心你将来挣不到钱，在这个社会上过得不好。别误解我的话，他爱你而且希望你能够一帆风顺。我认为他的担心不无道理。教育和工作是很重要的，可它们对付不了恐惧。实际上，促使他每天去上班挣钱的恐惧也使得他热衷于让你去上学。”

“那你有什么建议？”我问。

“我想教你们支配钱，而不是害怕它，这是在学校里学不到的。如果不学，你就会变成金钱的奴隶。”

这听起来很有道理，他想扩展我们的视野，让我们看到马丁太太、他的雇员和我爸爸都看不到的东西。富爸爸用了似乎很无情的例子，但这些例子让我终生难忘。在那一天我的视野大开，开始注意到大多数人所面临的“陷阱”。

“你看，我们在根本上都是雇员，只是层次不同而已。”富爸爸说，“我只希望你们有机会避开由恐惧和欲望组成的陷阱，按照你们喜欢的方式利用恐惧和欲望，而不要让它们控制你们。这就是我想教你们的。我对教你们挣大钱不感兴趣，那解决不了问题。如果你们不先控制恐惧和欲望，即使你们获得高薪，也只不过是金钱的奴隶而已。”

“那我们怎么才能避开陷阱呢？”

“造成贫困和财务问题的主要原因是恐惧和无知，而不是经济环境、政府或者富人。人们自身的恐惧和无知使他们困在陷阱里，所以你们应该去上学、接受高等教育，而让我来教你们怎样不落入陷

阱。”

谜底渐渐揭晓。我爸爸受过高等教育，事业有成，但学校从来没有告诉他如何处理金钱和恐惧。很显然，我可以从两个爸爸那里学到内容不同但同样都很重要的东西。

“你刚才讲的是对于没钱的恐惧，那么，对钱的欲望又会怎样影响我们的想法呢？”迈克问。

“在我用更高的工资诱惑你们时，你们感觉怎样？非常想要吗？”

我们点了点头。

“但你们没有屈服于自己的感觉，你们没有立刻作出决定。这一点最重要。我们总是会有恐惧、贪婪的时候。从现在开始，对你们来说最重要的是，运用感情作长远打算，别让感情控制了思想。大多数人让恐惧和贪婪来支配自己，这是无知的开始。因为恐惧和贪婪，大多数人一生都在追求工资、加薪和职业保障，从来不问这种感情支配思想的生活之路将通向哪里。就像一幅画表现的：驴子拉车，因为主人在它面前挂了个胡萝卜。主人清楚自己想要去哪里，而驴子却只是在追逐一个幻影。但第二天驴子依旧会去拉车，因为又有胡萝卜放在它的面前。”

“你的意思是，当我幻想新棒球手套、糖果和玩具时，就像那头驴子和它面前的胡萝卜一样？”

“不错。当你长大后，你想要的玩具会更贵，会变成要让你的朋友羡慕的汽车、游艇和大房子，”富爸爸笑着说，“恐惧把你推出门外，欲望又开始召唤你，诱惑你去触礁。这就是陷阱。”

“那我们该怎么做呢？”迈克问道。

“无知使恐惧和欲望更加强烈，这就是为什么很多有钱人越有钱

就越害怕。钱就是驴子面前的胡萝卜，是幻象。如果驴子能了解到全部事实，它可能会重新想想是否还要去追求胡萝卜。”

富爸爸继续解释说人生实际上是在无知和觉醒之间的一场斗争。

他说一个人一旦停止了解有关自己的知识和信息，就会变得无知。这种斗争实际上就是你时刻都要做的一种决定：是通过不断学习打开自己的心扉，还是封闭自己的头脑。

“看，学校非常重要。你去学校学习一种技术或一门专业，并成为对社会有益的人。每一种社会文明都需要教师、医生、工程师、艺术家、厨师、商人、警察、消防员、士兵。学校培养了这些人才，所以我们的社会才能蒸蒸日上。”富爸爸说，“但不幸的是，对许多人来说，离开学校是学习的终点而不是起点。”

然后是长长的沉默。富爸爸依旧微笑着，我仍然没弄明白他说的那些话。但就像其他伟大的老师一样，他们的话多年来会一直给人们以启发，即使他们去世了那些话的作用也不会减小，直到现在我还在回味富爸爸话中的道理。

“今天我有点无情，”富爸爸说，“但无情是有原因的，我希望你们永远记住这次谈话，希望你们多想想马丁太太，多想想那头驴子。永远不要忘记，你有两种感情——恐惧和欲望，如果你让它们来控制你的思想，你就会落入一生中最大的陷阱。一直生活在恐惧中，从不追求自己的梦想，这是残酷的。为钱拼命工作，以为钱能买来快乐，这也是残酷的。半夜醒来想着还有许多账单要付是一种可怕的生活方式，以工资的多少来决定过什么样的生活不是真正的生活。认为工作会给你带来安全感其实是在欺骗自己。这些都很残酷，但我希望你们能尽可能地避开这些陷阱。我看过钱如何控制人们的生活，别让这些问题发生在你们身上，别让钱支配你们的生活。”

一个垒球滚到了桌子底下，富爸爸把它捡起来扔了回去。

“无知与恐惧和贪婪有什么关系？”我问。

“对钱的无知导致了恐惧和贪婪，”富爸爸说，“我可以给你们举一些例子。一个医生，想多挣些钱让家人生活得更好，于是就提高了收费，这就导致人们医疗保健费用的增加。这极大地损害了穷人的利益，所以穷人的健康状况要比富人差。

“由于医生提高收费，律师也提高了收费；由于律师提高收费，学校的老师也想增加收入，这就使政府提高了税收。这种循环不断继续下去，不久，在富人和穷人之间就有了一条可怕的鸿沟，不安定就会出现。当鸿沟大到极点时，一个社会就会崩溃。美国现在的情况就是这样，这种历史一再重演，是因为人们没有以史为鉴。我们只记住了历史事件发生的时间和名称，却没有记住教训。”

“涨价一定不对吗？”我问。

“在一个民众受到良好教育和政府治理有方的社会中不会涨价，实际上应该降价。当然，通常在理论上是如此。价格上涨的原因是由无知引起的贪婪和恐惧。如果学校教学生关于钱的知识，社会就有可能更富足，物价也会更低廉。但学校只关注教学生如何为钱工作，而不是掌握金钱。”

“但我们不是有商学院吗？”迈克问，“你不是还鼓励我进商学院读MBA吗？”

“是的，”富爸爸说，“但不管怎么说，商学院是专门训练那些精于计算的人的，可千万不要让他们做生意。他们只会看看数字，解雇员工并把生意搞糟。我知道这一点是因为我也雇用了这样的人。他们所想的只是降低成本、提高价格，这只会带来更多的问题。精于计算是重要的，我希望更多的人能够懂得它，但这并不是全部。”富爸爸生气地补充道。

“那该怎么办呢？”迈克问。

“要学会让感情跟随你的思想，而不要让思想跟随你的感情。当你们控制了感情，同意免费干活时，我就知道你们还有希望。当我用更多的钱诱惑你们时，你们又一次控制住了感情，你们在学习用头脑思考而不是任由感情控制你们。这是第一步。”

“这一步为什么很重要？”我问。

“噢，这就要由你们自己来找答案了。如果你们想学，我就会把你们带上这条布满荆棘的道路，大多数人都会选择避开它。我会带你们去大多数人都害怕去的地方，跟着我，你们就要抛弃为钱工作的观念，学习如何让钱为你们工作。”

“如果我们跟着你结果会怎样？如果我们同意跟你学，又能学到什么呢？”我问。

“你们会得到《柏油孩子》 (1) 里那只野兔得到的东西——自由。”

“那会是一条布满荆棘的路吗？”

“是的，”富爸爸说，“所谓的荆棘之路就是指我们的恐惧和贪婪。走进我们的恐惧，直面我们的贪婪、弱点和缺陷是唯一的出路。这条路需要你用心去确定你的思想。”

“确定思想？”迈克不解地问。

“是的，确定我们该怎样思考而不只是对感情作出反应。不要因为害怕付不起账单就起床去工作，希望以这种方法来解决问题。你要花时间去思考这个问题：更努力地工作是解决问题的最好方法吗？大多数人都害怕知道真相——他们被恐惧所支配——不敢去思考，就出门去找工作了。他们被柏油孩子‘粘’住了。这就是我说的确定你的思

想。”

“我们怎样才能做到呢？”迈克问。

“那是我将来要教你们的。我会教你们选择一种思想，而不是条件反射式地去行动，就像匆忙喝完早餐咖啡就跑出去工作一样。

“记住我之前说过的话：工作只是面对长期问题的一种暂时的解决办法。大多数人心里只有一个问题，并且亟待解决，那就是月末要付账了，账单就像那个柏油孩子。钱控制了他们的生活，或者确切地说是，对钱的无知和恐惧控制了他们的生活。所以他们就像他们的父母一样，每天起床之后就去工作挣钱，没有时间问问自己：还有什么别的法子吗？他们的思想被他们的感情，而不是他们的头脑控制着。”

“你能说说感情控制思想和头脑控制思想的区别吗？”迈克问。

“噢，当然。我总是听到这种话，”富爸爸说，“有人会说‘人人都必须去工作’、‘富人是骗子’，或是‘我要换份工作，我应该得到更高的工资，你不能任意摆布我’，还有‘我喜欢这份工作，因为它很稳定’，而不是说，‘我失去了什么’，只有这样的话才能让你避免感情用事，并留给你仔细思考的时间。”

我得承认，这的确是重要的一课，即知道人什么时候是在抒发感受，什么时候是在清楚地表达思想。这一课让我终生受益，尤其是每当我的话也是出于情感上的反应而非出于深思的时候。

在我们往回走的路上，富爸爸解释说富人实际上是在“造钱”，他们从不为钱而工作。他接着说当我和迈克用铅铸5分钱的硬币时，我们是想“造钱”，实际上我们的想法和富人的想法很接近。问题是我们这么做不合法，只有政府和银行做这种事才是合法的，我们不行。他解释说有些挣钱的方式是合法的，有些是非法的。

富爸爸继续说，富人知道钱是虚幻的东西，就像挂在驴子面前的胡萝卜一样。正是恐惧和贪婪使无数人紧抓着这个幻觉不放，还以为它是真实的。钱的确是造出来的，正是由于对这种幻觉的信任以及人们的无知才使人们作出许多经不起推敲的计划。“事实上，”富爸爸说，“从许多方面来说，驴子的胡萝卜比钱有价值。”

他说到美国当时实行的是金本位，每一张美元都对应着一定重量的黄金。他对美国将要取消金本位以及美元将不再与黄金挂钩的传言十分感兴趣。

“如果真的发生这种事，孩子们，地狱之门就快开了。穷人、中产阶级和无知的人的生活将被摧毁，因为他们相信钱是真的财富，相信他们效力的公司或政府会保障他们的生活。”

我们没有完全弄明白这席话的含义，但多年以后，富爸爸的话在越来越多的地方应验了。

看见了别人看不见的

富爸爸上了停在小店外的小卡车，这时他对我们说：“继续工作，孩子们，你们越快忘记你们的工资，你们未来的生活就会越轻松，继续用你们的头脑思考，不求回报地工作，很快就会发现比拿工资更挣钱的方法。你们会看到别人看不见的东西。机会就摆在人们面前，但大多数人从来看不到这些机会，因为他们忙着追求金钱和安定，所以只能得到这些。如果你们能看到一个机会，就注定你们会在一生中不断地发现机会。那时，我会教你们其他的事。学会了这些，你们就能避开生活中最大的陷阱，永远不会被那个柏油孩子粘住了。”

我和迈克收拾好东西与马丁太太道了别。我们走回公园，又坐到那张长椅上，花了几个小时考虑和讨论富爸爸的话。

在接下来的一个星期里，我和迈克一直在思考和讨论这些问题。又过了两个星期，我们仍旧在思考、讨论，同时免费为富爸爸工作。

在第二个星期六工作结束时，我向马丁太太道别，依依不舍地看着架子上的连环画。每星期六没有了30美分的收入，我就没有钱去买连环画了。而就在马丁太太和我们说再见时，她做了一件我以前从未见她做过的事，我的意思是我以前也见她这样做过，只是我没太在意。

马丁太太把连环画的封面撕成两半，然后把上面一半留下，下面一半扔进了棕色的书橱。我问她这是做什么，她说："我要把这些没有卖掉的旧书扔掉。等书商送新书来，我会把这半边封面交给他，作为没有卖掉的证明。他一小时后就到。"

我和迈克等了一个小时，书商终于来了。我问他能否把那些他不要的连环画送给我们。他回答："如果你们在这家店干活，而且保证不把它们卖掉，我就送给你们。"

于是，我们成交了。迈克家的地下室里有个空房间，我们把它清理出来，把几百本连环画搬了进去。很快我们的连环画阅览室就开始营业了。我们雇了迈克的妹妹——她很爱读书——来做图书管理员。她向每个来阅览室看书的孩子收10美分，每天从下午2点30分到4点30分，阅览室都会开放。读者呢，包括邻家的孩子，他们可以在这两个小时内看个够。对于他们来说这是相当便宜的，因为10美分只能买1本连环画，而两小时足够他们看五六本了。

迈克的妹妹在读者离开时要负责检查，确保他们不把书带走。她还要保管书，记录每天有多少人来、他们的名字以及他们有什么意见。我和迈克在以后三个月里平均每星期能赚9.5美元，我们付给迈克的妹妹1美元，而且允许她免费看书，但她很少看，因为她总是在学习。

我和迈克仍然每星期六去小店干活，从各个店收集卖不出去的连环画。我们恪守了对书商的诺言，没有卖一本连环画，如果书太破了我们就烧掉。我们想开一家分店，但实在找不到一个像迈克的妹妹那样尽职尽责、值得信任的管理员。

小小年纪，我们就已经发现找个好职员有多么困难了。

阅览室开张3个月后，发生了一场争斗，附近的小流氓盯上了这桩生意。富爸爸建议我们关门，所以我们的连环画生意就此结束了，同时我们也不去小店工作了。不管怎样，富爸爸十分兴奋，因为他可以教我们新东西了。他很欣慰，因为我们的第一课学得这么好。我们已经学会怎样让钱为我所用了。由于没有从小店的工作中得到报酬，我们就不得不发挥想象力去寻找挣钱的机会。通过经营我们自己的连环画阅览室，我们就掌控了自己的财务，而不是依赖雇主。最棒的是我们的生意让我们赚了钱，甚至当我们不在那儿时，它也照样赚钱，我们的钱为我们工作了。

虽然富爸爸没有付给我们工钱，却给了我们更多的东西。

---

(1) 《柏油孩子》讲的是：一个农夫种的庄稼经常被野兔偷吃，所以他用柏油做了一个孩子像立在地头。野兔看到很好奇，上前逗弄柏油孩子却被粘住了，正好被农夫抓住。野兔情急之中跟农夫说，惩治它最好的办法是将它扔进荆棘丛，因为那样会扎得它痛不欲生。农夫信以为真，将野兔扔进了荆棘丛，然后野兔就逃走了，因为荆棘丛就是它的家。

第3章

第二课　为什么要教授财务知识

1990年，迈克接管了富爸爸的商业王国，事实上，他比富爸爸做得还好。我们每年都会在高尔夫球场上见一两次面。他和他妻子的财产多得难以想象，富爸爸的王国被管理得很好。现在迈克已经开始训练他的儿子接班了，一如富爸爸当年训练我们。

1994年，我退休了，那时我47岁，我妻子37岁。退休并不是因为我们没事可干。对于我和我妻子来说，只要不发生意想不到的大事，我们就完全可以选择工作或是不工作，我们的财富可以不受通货膨胀的影响，自动增长。我想这就是自由。资产已经多到可以自我增值，就像种树，你年复一年地浇灌它，终于有一天它不再需要你的照料了。它的根已经长得足够深，你现在可以开始享受它带给你的阴凉了。

迈克选择经营他的商业王国，而我选择了退休。

现在，我常面对许多人讲演，他们总是问我能给他们什么理财建议，或是他们应该怎么做才能致富。“我该怎样开始？”“有什么好书吗？”“应该怎么培养孩子？”“成功的秘诀是什么？”“你是怎样挣到一百万的？”这些问题总让我回想起我写过的那篇文章，其内容如下。

最富有的生意人

1923年，当时我们国家一些最伟大的领导人和最富有的商界人士

在芝加哥的海岸酒店开会。他们中有美国最大的钢铁公司的领导人查尔斯·施瓦布、世界最大的经营公共基础设施的公司的主席塞缪尔·英萨尔、世界最大的煤气公司的领导人霍华德·霍普森、世界上最大的公司之一——国际火柴公司的总裁埃娃·克鲁格、国际清算银行的总裁利昂·弗雷泽、纽约证券交易所主席理查德·惠特尼、两个最大的股票投机商阿瑟·科顿和杰斯·利弗莫尔、美国第29任总统沃伦·甘梅利尔·哈定的内阁成员阿尔伯特·富尔。25年后，他们中有9人（就是上面提到的9人）的结局是这样的：施瓦布在度过5年的借债生涯后身无分文地死去了，英萨尔破产后死于国外，克鲁格和科顿也死于破产，霍普森疯了，惠特尼和阿尔伯特·富尔则刚从监狱被释放出来，弗雷泽和利弗莫尔自杀了。

我怀疑是否有人说得清这些人究竟怎么了。看看时间，1923年，正是1929年市场大崩溃和大萧条前不久，我想这场大萧条严重地冲击了这些人和他们的生活。关键是：我们今天所处的时代比那些人所处的时代变化更大、更快，我想在未来25年里会有更多的兴衰起落，这正是上面那些人曾经遭遇过的。我想有太多人过多地关注钱，而不是关注他们最大的财富——所受的教育。如果人们能灵活一些，保持开放的头脑不断学习，他们将在时代的变化中一天天地富有起来。如果人们认为钱能解决一切问题，恐怕他们的日子就不会太好过。只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久。

大多数人没有意识到，在生活中你挣了多少钱并不重要，重要的是你留下了多少钱。我们都听说过穷人买彩票中奖的故事，他们一下子暴富起来，但不久就又变穷了。他们虽然得到了上百万美元但很快又回到他们最初时的样子。还有关于职业运动员的故事，有一个运动员在24岁时，一年就挣了几百万美元，但到34岁时却露宿桥下。在我写这本书的时候，报纸上就有这样一则新闻：一个年轻的篮球运动员，一年以前还拥有几百万美元，可现在，他说他的朋友、律师和会

计师拿走了他的钱，他只能在一个洗车房干报酬最低的活儿。

他只有29岁。他因为在擦车时拒绝摘下总冠军戒指，被洗车房解雇了，这样他的事才上了报纸。篮球运动员抱怨洗车房，说自己在艰难地工作并受到歧视，他还说那枚戒指是他唯一剩下的东西，如果把它拿走，他就会崩溃。

1997年，我知道又有很多人要成为百万富翁了。已临近20世纪的尾声，我很高兴看到人们越来越富裕，我只想提醒一句：从长远来看，重要的不是你挣了多少钱，而是你能留下多少钱，以及能够留住多久。

所以当人们问我“我该从哪儿开始”或是“怎样才能快速致富”时，他们肯定会对我的回答感到失望。我只是告诉他们富爸爸在我小的时候对我说过的话：“如果你想发财，就要学习财务知识。”

每当我和富爸爸在一起的时候，这个观念都会萦绕在我的脑海中。就像我说的，我那受过高等教育的爸爸强调的是读书的重要性，而富爸爸则强调要掌握财务知识。

如果你要去建造帝国大厦，你要做的第一件事就是挖个深坑，打牢地基。如果你只是想在郊区盖个小屋，你只须用混凝土打15厘米厚的地基就够了。大多数人在努力致富时，总是试图在15厘米厚的混凝土上建造帝国大厦。

我们的学校体系在农业文明时代就建立了，依旧迷信于不打基础就盖房子。孩子们从学校毕业时没有学到一点有关财务的基础知识。一天，当做着美国梦的那些人，在郊区的小房子里因债务的问题而无法入睡时，他们认定解决财务问题的方法就是快点发财。

于是建造摩天大楼的工作开始了。虽然进展得很快，但不久就会发现，他们建造的不是帝国大厦，而是一座斜塔。于是不眠之夜又回

来了。

我和迈克在成年以后可以有多种选择，因为我们从小就被教导要打下坚实的财务知识基础。

现在，会计可能是世界上最乏味的学科了，也可能是最让人弄不明白的学科。但如果你想一直富有下去，它又可能是最重要的学科。问题是，你怎样才能接受这门乏味而晦涩的学科并把它教给你的孩子呢？那就是先用图表来教吧。

富爸爸为我和迈克打下了牢固的财务知识基础。由于当时我们只是孩子，富爸爸就发明了一种简单的方法来教我们。有好几年他只是用一些图和词语讲课。我们弄懂了那些简单的图和术语，以及它们表现出的钱的运动规律。在之后几年中，富爸爸开始加入数字。今天，迈克已经掌握了更为复杂的会计分析的方法，因为他经营着几十亿美元的公司，必须掌握这些方法。我不用掌握那么复杂的方法是因为我的“商业王国”要小一些，不过我们源于同一个简单的基础。在下面几页，我会给你介绍富爸爸为我们发明的那些简单的图表。图虽然简单，却帮助两个孩子建立了取得巨大财富的牢固基础。

规则　你必须明白资产和负债的区别，并且购买资产。如果你想致富，这一点你必须知道。这就是第一条规则，也是唯一一条规则。它听起来似乎简单得有些荒谬，但大多数人并不知道这条规则有多么深奥，他们就是因为不清楚资产与负债之间的区别才在财务问题中苦苦挣扎。

“富人获得资产，而穷人和中产阶级获得负债，只不过他们以为那些负债就是资产。”

当富爸爸向我和迈克解释这些概念时，我们以为他是在开玩笑。当时，两个不到10岁的小孩正等着听致富的秘诀，而得到的却是这样的答案。这个答案是如此简单以致我们不得不花很长时间思考它。

“资产是什么？”迈克问。

“别着急，”富爸爸说，“要先理解我刚才说的话。如果你们能明白这个简单的道理，你们的生活就会变得有计划，而且不会受到财务问题的困扰。正是因为它简单，才常常被人们忽视。”

“你的意思是说，我们只要明白什么是资产并得到它就能致富，是吗？”我问。

富爸爸点点头说：“就这么简单。”

“既然很简单，那为什么不是每个人都发财呢？”我问。

富爸爸笑了，他说：“因为人们并不明白资产和负债的区别。”

我记得我又问：“大人怎么会这么笨，如果这个道理很简单，而且很重要，为什么不把它弄明白呢？”

于是富爸爸又花了几分钟向我们解释什么是资产和负债。

成年后，我发觉向其他成年人解释什么是资产、什么是负债十分困难。为什么呢？因为成年人更聪明。大多数情况下，大多数的成年人没有掌握这个简单的道理，是因为他们已有了不同的教育背景。他们被其他受过高等教育的专家，比如银行家、会计师、房地产商、财务规划师等教过，于是就很难忘记已经学过的东西，变得像孩子一样简单。有学识的成年人往往觉得研究这么一个简单的概念太没面子了。

富爸爸相信“KISS”原则，即“傻瓜财务原则”（Keep It Simple Stupid）。所以他特意为两个孩子简化了课程，而这又使两个孩子的财务基础更加牢固。

是什么造成了观念的混乱呢？或者说，为什么如此简单的道理，

却变得这么混乱？为什么有人会买一些自认为资产的负债呢？答案就在于他接受的基础教育是什么样的。

我们通常重视的是“知识”这个词而非“财务知识”这个词。而用词语很难说清什么是资产、什么是负债。实际上，如果你真的不想弄明白，尽管去查字典中关于“资产”和“负债”的解释吧。我知道那上面的定义对一个受过训练的会计师来说是很清楚的，但对于普通人而言可能毫无意义。可我们成年人却往往太过自负，不肯承认不懂其中的含义。

对小孩子来说，富爸爸说：“对资产的定义不是用词语而是用数字来表达的。如果你读不懂数字，就不知道什么是资产。”

“在会计上，”他接着说，“关键不是数字，而是数字要告诉你的东西。它的作用就像词语一样，虽然它不是词语，但它能告诉你词语不能告诉你的东西。”

许多人都可以阅读，但并不理解他们读到的东西，所以有“阅读理解”这一说法。人们在阅读理解方面的能力也是不一样的。例如，我最近买了个新的录像机，附有它的使用指南。其实我只想把星期五晚上喜欢的电视节目录下来，但我读那本指南时几乎要疯了。我甚至认为在我的生活里简直没有比学习使用录像机更复杂的事了。我认识每个词，但它们连起来后，我就不明白它们在说什么了。在认字上我得了A，而在理解上却得了F，这和大多数人对财务词汇的理解情况是一样的。

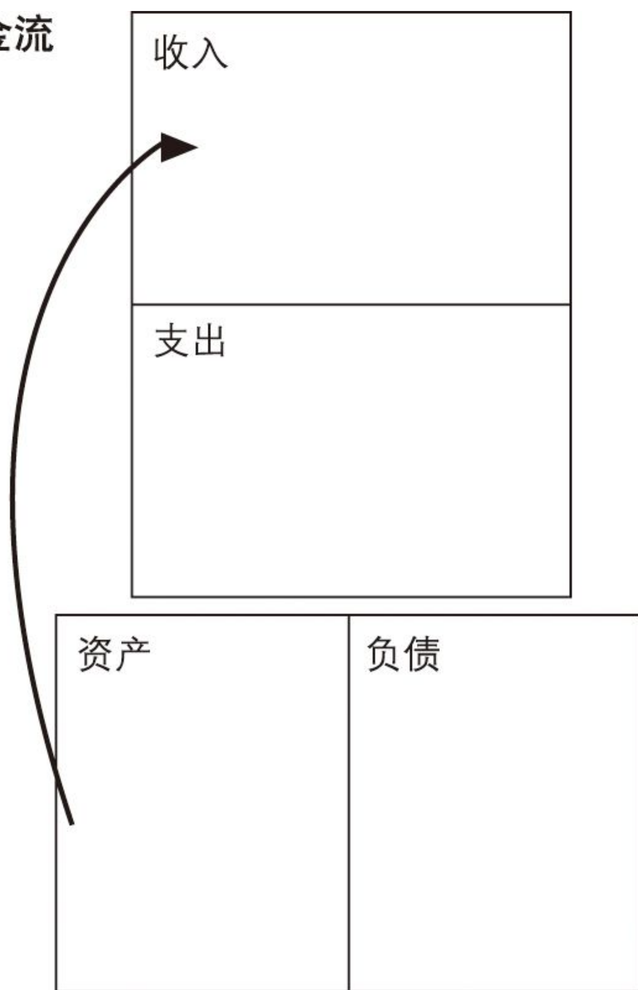
“如果你想富有，就必须读懂并理解那些数字。”这句话我从富爸爸那儿听到不下一千次了，他还经常说“富人得到资产而穷人和中产阶级得到负债”。

下面是区分资产和负债的方法。大多数会计师和财务专业人员不会同意这种方法，但是这些简单的图表却让两个小男孩建立了坚实的

财务基础。

为了教两个不到10岁的孩子，富爸爸简化了他要教的事，尽可能地多用图，少用文字，并且很多年一直没有使用数字。

下图中上半部分的表格是收益表，它常被用来衡量收入和支出以及金钱流动方向的情况。下图中下半部分的表格是资产负债表，它被用来说明资产与负债的情况。许多初学财务的人都弄不清收益表和资产负债表的关系，而这关系到如何理解它们。



很多人陷入财务困境的根本原因就在于，他们不明白资产和负债的区别，而引起误解的原因就是定义它们时所用的词语。如果你想知道什么是含糊不清，只需去字典里查查“资产”和“负债”这两个词就明白了。

当然，受过训练的会计人员能够理解字典中对这两个词的定义，但对于普通人而言，这种定义过于专业，你读出了这两个词的定义，但真正理解它们却很难。

所以正如我前面说过的，富爸爸只告诉两个小男孩这句话：“资产就是能把钱放进你口袋里的东西。”这话妙极了，既简单又实用。

我们已经用图表来说明了什么是资产和负债，我还可以用文字下定义，也许会更容易理解：

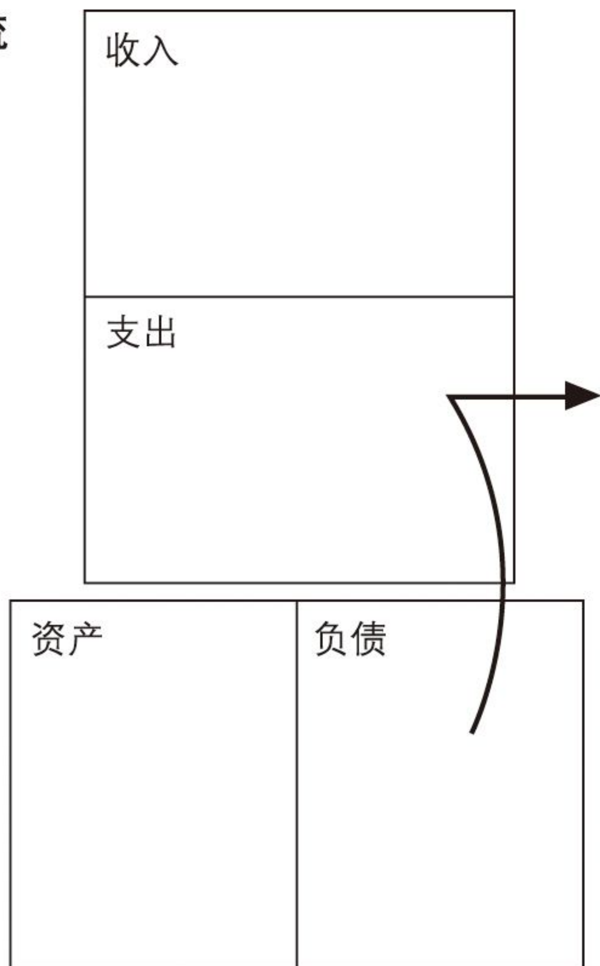
资产是能把钱放进你口袋里的东西。

负债是把钱从你口袋里取走的东西。

你只要知道这些就足够了。如果你想致富，只需不断买入资产就行了；如果你只想当穷人或是中产阶级，只要不断地买入负债。正是因为不知道资产与负债的区别，世界上才会有这么多人有财务问题。

看不懂关于财务的文字或读不懂数字的含义，是产生财务问题的根本原因。如果人们陷入财务困境，那就是说有些数字或文字他们读不懂。他们误解了一些事情。富人之所以富有，是因为他们在某些方面比那些有财务问题的人更有知识，所以如果你想获得财富并保住财富，财务知识是十分重要的，它包括对文字和数字两方面的理解。

负债的现金流



图中的箭头方向表明了现金流动的方向，它又被称为“现金流”。数字本身意义不大，正如文字本身意义不大一样，重要的是数字和文字所表达的东西。在财务报告中，读数字是为了掌握情况，即钱向哪儿流动。80%的家庭的财务报表表现的是一幅拼命工作、努力争先的图景，这不是因为他们挣不到钱，而是因为他们购买的是负债而非资产。

例如，下面是一个穷人（也可以表示一个没有经济独立的年轻人）的现金流图：

工作

收入

工资

支出

税

食物

房租

衣服

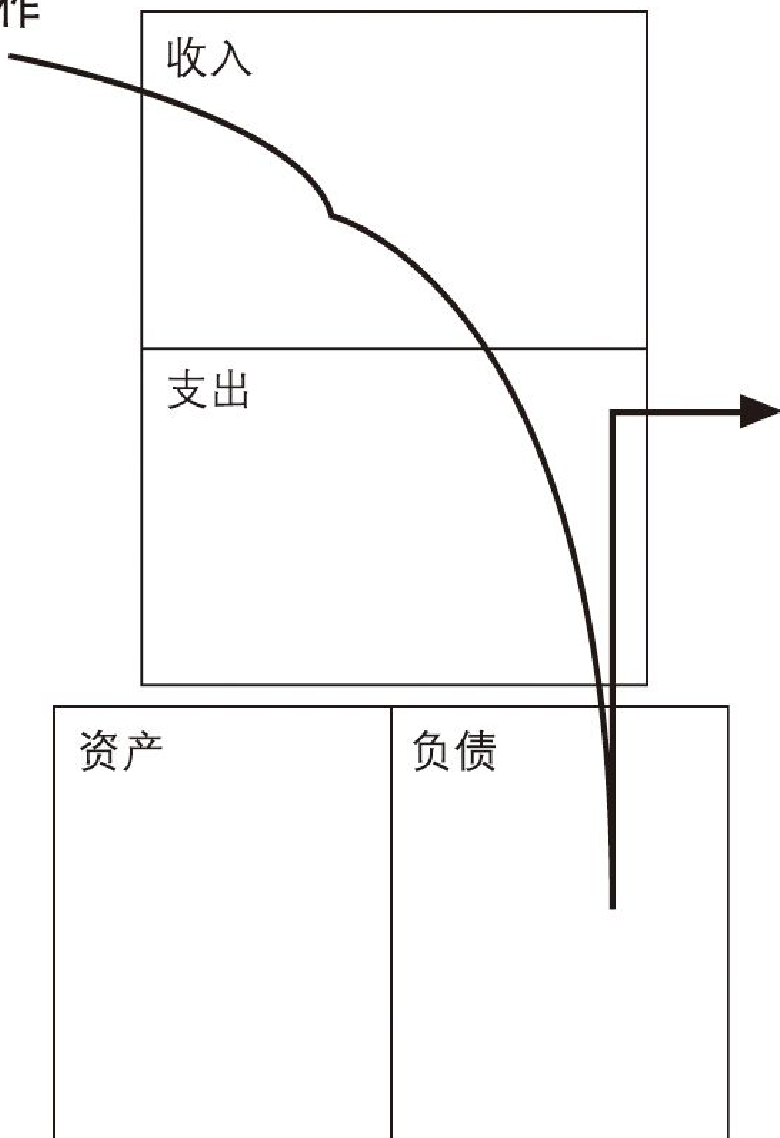
娱乐

交通费

资产

负债

下面是一个中产阶级的现金流图：


工作
收入
支出
资产
负债

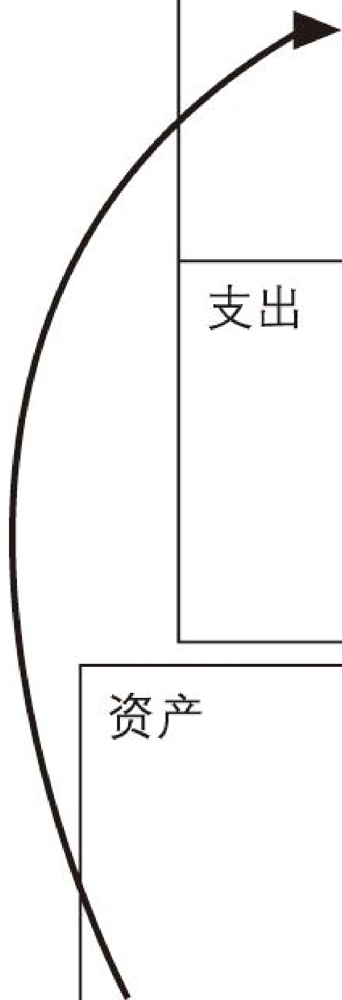
工作

收入
工资

支出
税
抵押贷款
固定支出
食物
衣服
娱乐

资产	负债
	抵押贷款
	消费贷款
	信用卡

下面是一个富人的现金流图：


收入
支出
资产
负债

收入

股息
利息
租金收入
版税

支出

资产	负债
股票 债券 票据 房地产 知识产权	

很显然，所有这些图表都经过了简化，只表现人们最基本的吃、

穿、住、用。

这些图表显示了穷人、中产阶级和富人一生的现金流。正是现金流说明了问题，即一个人怎样处理他的钱，当他有了钱后会怎么做。

我刚才之所以提到美国那些最有钱的人，其实是想纠正一个错误观念，即钱能解决一切问题。这也是为什么当我听到人们问我他们怎样才能快速致富，或是他们应当从哪儿开始时，我感到不快的原因。我也常听人说："我欠了债，所以我必须挣钱。"

但有更多的钱往往不能解决问题，实际上可能使问题变得更加严重。钱往往能暴露人性中那些可悲的弱点，并凸显人们的无知。这就是为什么经常有一些人在忽然得到一大笔意外之财，比如遗产、加薪或买彩票中大奖之后，不久又陷入财务困境的原因——即便他们的财务状况会比之前好一些。钱只会让你头脑中的现金流的模式更加明显，如果你的模式是把收入都花掉，那么最可能的结果是在增加收入的同时也增加支出。正所谓，"蠢人用蠢钱"。

我已经说过很多次，我们去学校学习以获取知识和专业技能，这两者都很重要，我们需要学会用专业技能谋生。20世纪60年代，当我在上高中时，如果有人在学校里成绩好，马上就会有人猜测这个聪明的学生将会成为一名医生，而不去问问这个学生是否愿意当医生，只是自己想当然的这么认为。因为，医生被认为是当时最有前途、收入最高的职业。

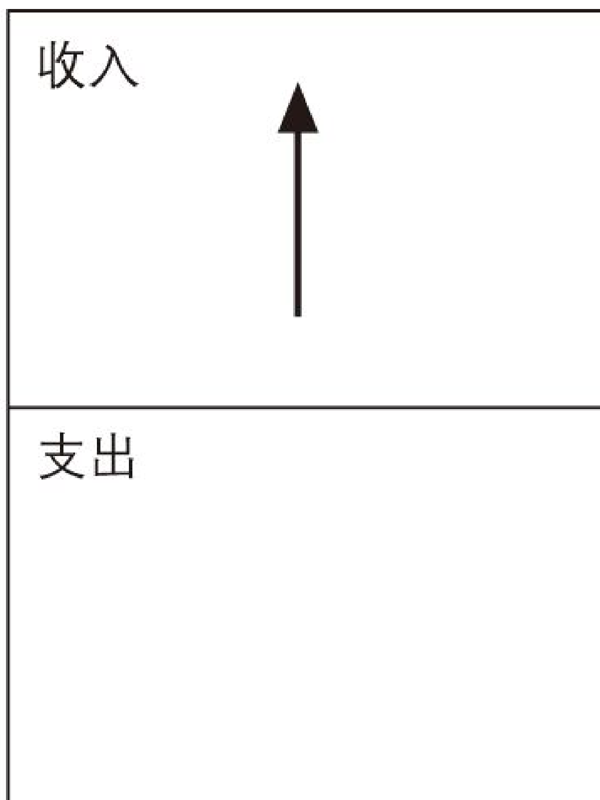
今天，医生们也同样面临着我们都不希望面对的巨大的财务挑战：保险公司对整个保险业的控制，医疗管理，政府的干预，医疗诉讼，等等。现在的孩子们想成为篮球明星、像泰格·伍兹那样的高尔夫球手、计算机奇才、电影明星、摇滚歌星、选美皇后或是华尔街的交易员，因为这些职业会让他们更出名、更有钱、更显赫。这也是很难激发孩子的学习热情的原因，他们知道职业成功不再像过去那样完全

与学习成绩挂钩了。

由于学生们在学校时并没有获得财务技能，所以成千上万受过良好教育的人虽然取得了事业上的成功，却发现自己仍在财务问题中挣扎。他们努力工作，却并无进展，他们的教育中缺少的不是如何挣钱，而是如何花钱，即挣了钱后该怎么办？它被称为“理财态度”，即在你赚了钱之后如何处理这些钱，又怎样防止别人从你手中拿走这些钱？你能拥有这些钱多久？你如何让钱为你工作？大多数人不明白自己为什么会遭遇财务困境，这是因为他们不明白现金流。一个受过高等教育且事业有成的人，同时也可能是财务上的文盲。这种人往往太过努力地工作，因为他们只知道努力工作，却不知道如何让钱为他们工作。

发财梦变成噩梦的故事

下面的动态图显示了努力工作的人们所具有的模式。一对快乐的、受过高等教育的新婚夫妇租住在一套拥挤的公寓里，他们很快就意识到这样很省钱，因为两个人的日常花销和一个人的差不多。



资产	负债

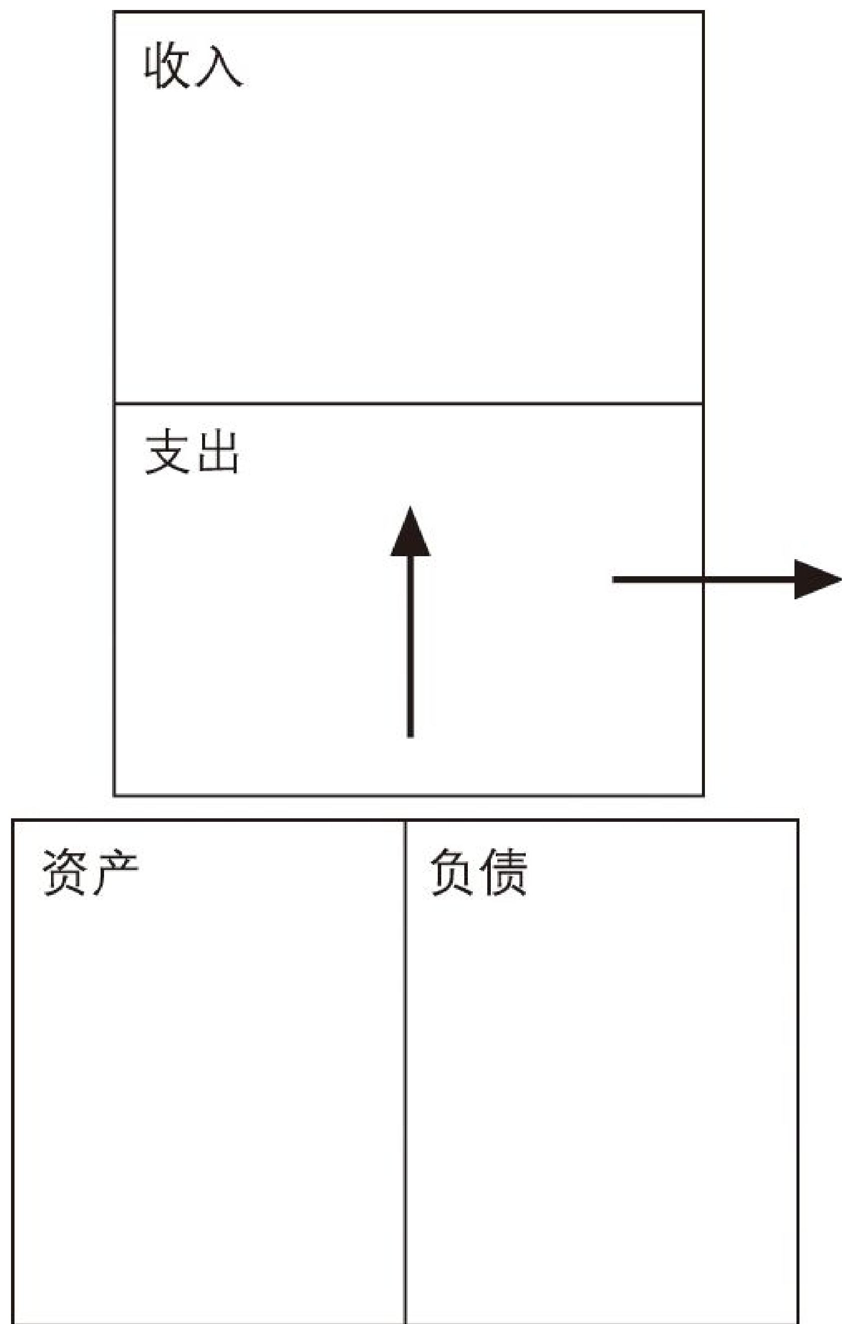
但问题是，公寓太拥挤了，于是他们决定攒钱买一栋理想的房

子，这样就能计划要孩子了。现在，他们有两份收入，并开始专心干事业。

他们的收入开始增加，见上面的图。

随着收入的增加……

支出也增加了。



对大多数人而言，第一项支出是税。许多人以为是个人所得税，

但对大多数美国人而言，最高的税是社会保险。作为一名雇员，表面上社会保险和医疗保险共计约7.5%，实际上却是15%，因为雇主必须为你付7.5%的社会保险。关键是，雇主是拿他本该支付给你的钱去支付的。此外，你还得为你工资中已经扣除的社会保险的那部分钱缴纳所得税，而这些钱是你从未拿到手的，因为它们通过预扣直接进入了社会保障体系之中。

接着，他们的债务开始增加。

下图是对这对年轻夫妇情况的最好描述：随着收入的增加，他们决定去买一套自己的房子。有了房子后，他们就得缴纳一项新的税——房地产税，然后他们买了新车、新家具等，以与新房子相配。最后，他们突然发觉他们的负债项充斥着抵押债务和信用卡债务。

收入
支出

资产	负债



他们落入了“老鼠赛跑”的陷阱。不久孩子出生了，他们必须更加

努力地工作。之前的经历又再次发生，钱挣得越多，缴税也越多，这也被称为“所得等级攀升”[(1)]。这时一家贷款公司打电话来，告诉他们他们最大的“资产”——房子已经通过评估，因为他们的信用记录非常好，所以公司可以为他们提供“债务合并”[(2)]贷款。那家公司告诉他们用这笔贷款偿付他们信用卡上的高息消费贷款是一项明智之举，除此之外，他们的住房按揭贷款的利息也会是免税的。他们同意了贷款公司的建议，并用债务合并贷款付清了高息的信用卡贷款。他们感觉松了口气，因为他们的信用卡账单付清了，但实际上他们不过是把消费贷款转到了住房按揭贷款上。他们现在要支付的钱数少了，是因为他们把债务分散在以后的30年去支付了。这真是件聪明事。

他们的邻居打电话来，说阵亡将士纪念日[(3)]商店正在打折，这是省钱的好机会。他们对自己说：“我们什么也不买，只是去看看。”但一旦发现了想要的东西，他们还是忍不住又刷了那些刚刚付清的信用卡。

我总是会碰到这种年轻夫妇，他们名字不同，但遇到的财务窘境却是如此相似。他们来听我的讲座，并问我：“你能告诉我们怎样才能挣更多的钱吗？”他们的消费习惯迫使他们挣更多的钱。

他们甚至不知道他们真正的问题在于他们选择的消费方式，那才是他们在财务困境中苦苦挣扎的原因。而这是由他们在财务上的无知以及不理解资产和负债的区别造成的。

再多的钱也不能解决他们的问题，只有运用财务知识才能解决这些问题。我的一个朋友对那些欠债的人不厌其烦地说：“如果你发现你已在深渊，那你自己就别再挖了。”

当我还是孩子时，我的爸爸告诉我日本人注重3种力量：剑、宝石和镜子。

剑象征着武器的力量。美国人在武器上已经花了上千亿美元，是

世界上的超级军事大国。

宝石象征着金钱的力量。有句格言很有道理："记住黄金规则：有黄金的人制定规则。"

镜子象征着自知的力量。从日本的传奇故事中我们得知，自知是3种力量中最宝贵的。

穷人和中产阶级往往被金钱的力量控制着。他们起床工作，却不问自己这样做的意义。他们每天去工作，其实是搬起石头砸自己的脚。大多数人并不真正懂得钱的意义，因此只能被钱控制，和钱对抗。

如果他们知道镜子的力量，也许会自问："这有意义吗？"可通常人们总是不相信自己内在的智慧，只会随波逐流，人云亦云。他们做事情只是因为其他人也这么做，他们总是服从而不去提问。他们总是轻率地重复别人告诉他们的东西，例如："分期付款"、"你的房子就是你的资产"、"你的房子是你最大的投资"、"欠债可以抵税"、"找一个稳定的工作"、"别犯错误"、"别冒险"之类的话。

据说，对很多人来说在公众面前讲话比死还可怕。精神病学认为，害怕在公众面前说话是因为害怕被排斥、害怕冒尖、害怕被批评、害怕被嘲笑、害怕被别人所不容。简言之，是害怕与别人不同。这种心理阻碍了人们去想新办法来解决问题。

这也就是我那受过良好教育的爸爸所说的"日本人最重视镜子的力量"的原因，因为只有当他们"照镜子"时，才能发现真相，即大多数人热衷于"稳定"是出于恐惧。其他事也一样能借助"镜子"来看清，如运动、社会关系、职业和金钱等。

正是由于这种恐惧，即害怕被排斥的心理，使人们服从而不是去质疑那些被广泛接受的观点或流行的趋势："你的房子是资产"、"用一

个债务合并贷款来解决债务”、“更努力地工作”、“升职”、“有一天我会成为副总统”、“存钱”、“加薪后我要买更大的房子”、“共同基金是最安全的”、“搔痒娃娃已经脱销了，而我正好有，就等着顾客盈门吧”，等等。

大多数人的财务困境是由于随大流、盲目地跟从其他人所造成的。因此我们都需要不时地照照镜子，相信我们内心的智慧而不是恐惧。

我和迈克16岁时，在学校遇到了麻烦。我们不是坏孩子，只是开始和同学们疏远了。我们在周末及平时放学后为迈克的爸爸干活，干完活后，我们会花几个小时坐在一边听富爸爸和他的银行经理、律师、会计师、经纪人、投资商、经理和员工开会。富爸爸13岁就离开了学校，现在却在质问、指挥和命令着一群受过良好教育的人。他们对他唯命是从，并且当他对他们表示不满时感到害怕。

富爸爸不是一个随大流的人，他有自己的想法。他痛恨“我们必须这么做，因为其他人都这么做”这类的话，也讨厌“不能”这个词。如果你想让他做什么，最好对他说“我想你办不了这件事”就行了。

我和迈克在这些会议中学到了不少东西，甚至比在学校里包括大学学到的还要多。迈克的爸爸虽然没有受过高等教育，但作为一个成年人，他有很丰富的财务知识并且最终获得了成功。他曾反复地对我们说：“聪明人总是雇用比他更聪明的人。”所以，我和迈克总是愿意花几个小时听那些聪明人说话并向他们学习。

因此，我和迈克很难再遵循老师们教的那些僵化的教条，这样问题就来了。当老师说“如果你得不到好成绩，在社会上也干不好”时，我和迈克就扬起了眉毛。当我们被要求循规蹈矩，不要偏离规则时，我们看到学校的程序扼杀了创造性。我们开始理解为什么富爸爸说学校是生产好雇员而不是好雇主的地方。

我和迈克有时会问老师，怎样才能学以致用，或是为什么我们不学习有关钱的知识及其运动的规律。对第二个问题，我们得到的回答通常是：钱并不重要，如果我们学习成绩好，自然就会有钱。

我们越了解钱的力量，与老师和同学们的距离就越远。

我的受过高等教育的爸爸从不过问我的成绩，这使我感到惊讶，但我们却开始为钱的事争论。在我16岁时，我可能就已经掌握了比父母更多的财务基础知识。因为我经常看书，经常听审计师、企业律师、银行家、房地产经纪人、投资人的谈话，而爸爸每天只和老师们谈话。

一天，爸爸告诉我我们的房子是他最大的投资时，我告诉他我认为房子并非是一项好的投资，一场不太愉快的争论发生了。

下图反映了富爸爸和穷爸爸在对待房子问题上的不同观念，一个认为他的房子是资产，另一个则认为是负债。

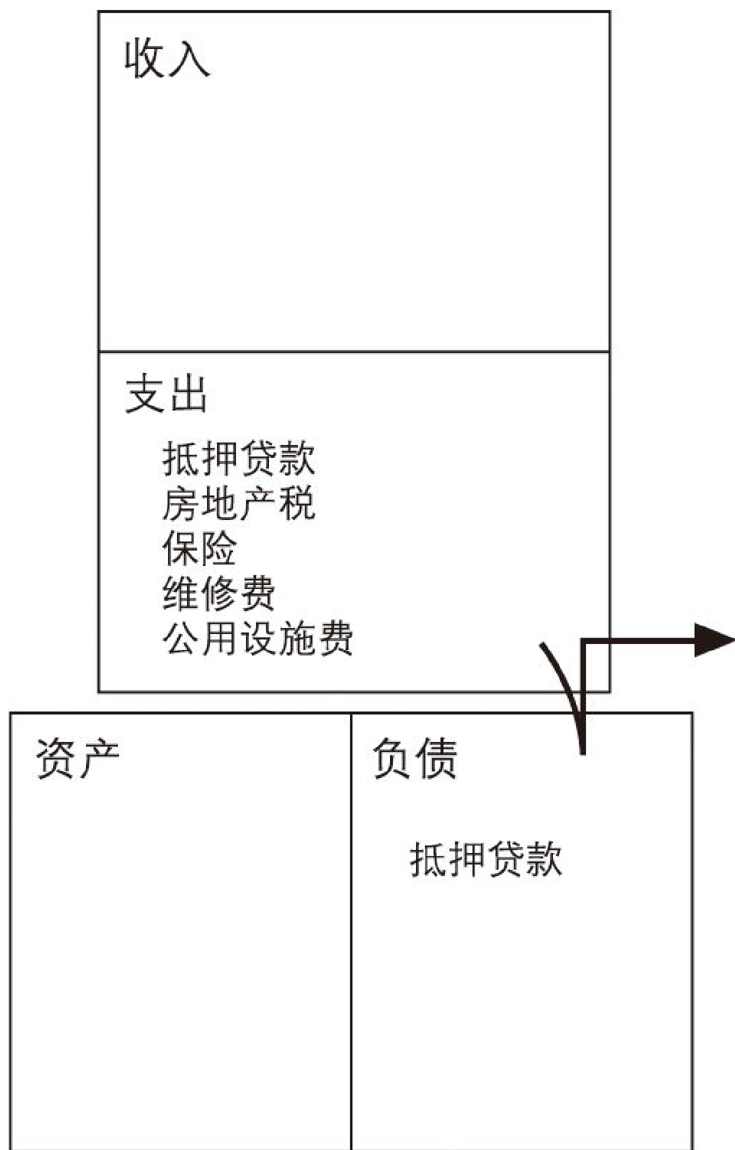
富爸爸

资产	负债
	房子

穷爸爸

资产	负债
房子	

我还记得我画了下面这张图向爸爸说明他的现金流，我也向他指出了拥有房子后带来的附属支出。房子越大支出就越大，现金就会通过支出不断地流出。



今天，我仍在向“房子是资产”这个观念挑战。我知道对许多人来说，房子是他们的梦想和最大的投资，而且拥有自己的房子总比什么都没有强，但我仍想用另一种方法来看待这一教条。即使我和我妻子要买大而豪华的房子，我们也很清楚那不是资产，而是负债，因为它把钱从我们口袋中掏走了。

因此我提出这个富有争议的观点。我并不指望所有人都同意，因为房子还有感情层面上的意义。此外，对于钱的热衷也会降低财商，我的个人经验告诉我，钱能使决策变得情绪化。

1．对于房子，我要指出大多数人一生都在为一所他们从未真正拥有的房子而辛苦地工作。换句话说，大多数人每隔几年就买所新房子，每次都用一份新的30年期的贷款偿还上一笔的贷款。

2．即使人们住房按揭贷款的利息是免税的，他们还是要先还清各期贷款后，才能以税后收入支付各种开支。

3．财产税。当我的岳父岳母知道他们每月要为房子缴纳的财产税涨到1000美元的时候，简直被惊呆了。他们已经退休了，这笔税款无疑使他们的日子很紧张，他们时常感到不得不搬出房子了。

4．房子的价值并不总是在上升。1997年，我的一位朋友有一所价值100万美元的房子，而今天这所房子在市场上只值70万美元了。

5．最大的损失是致富机会的损失。如果你所有的钱都投在了房子上，你就不得不努力工作，因为你的现金正不断地从支出项流出，而不是流入资产项，这是典型的中产阶级现金流模式。正确的做法应该是怎样的呢？如果一对年轻夫妇能够早点在他们的资产项中多些投入，他们以后的日子就会过得轻松些，尤其是他们准备要把孩子送入大学。他们的资产会不断增长，自动弥补支出。通常情况下，买房子只不过是为了取得抵押贷款以支付不断攀升的开支。

总之，决定买很昂贵的房子，而不是早早开始证券投资，将对一个人的生活在以下3个方面形成冲击：

1．失去了用其他资产增值的时机。

2．本可以用来投资的资本将用于支付房子高额的维修和保养费用。

3．失去受教育的机会。人们经常把他们的房子、储蓄和退休金计划作为他们资产项的全部内容。因为没钱投资，也就不去投资，这就使他们无法获得投资经验，并永远不会成为被投资界称为“成熟投资者”的人。而最好的投

资机会往往都是先给那些“成熟投资者”的，再由他们转手给那些谨小慎微的投资者，当然，在转手时他们已经拿走了绝大部分的利益。

我并不是说就一定不能买房子。我的意思是要理解资产和负债的区别。当我想要换一所大一点的房子时，我会先买入一些资产，让它们创造能够支付这所房子的现金流。

我那受过良好教育的爸爸的财务状况，很好地描述了“老鼠赛跑”式的生活。他的支出总是和他的收入持平，根本不可能去投资。结果，他的负债，比如抵押贷款、信用卡贷款总是比他的资产还多。下图简单明了地解释了这种情况。

穷爸爸的财务状况

收入

支出

资产

负债

另一方面，富爸爸的财务状况反映了致力于投资和减少负债的结果。

关于富爸爸的财务状况的分析说明了为什么富人会越来越富。资产项产生的收入足以弥补支出，还可以用剩余的收入对资产项进行再投资。资产项不断增长，相应的收入也会越来越多。

其结果是：富人越来越富！

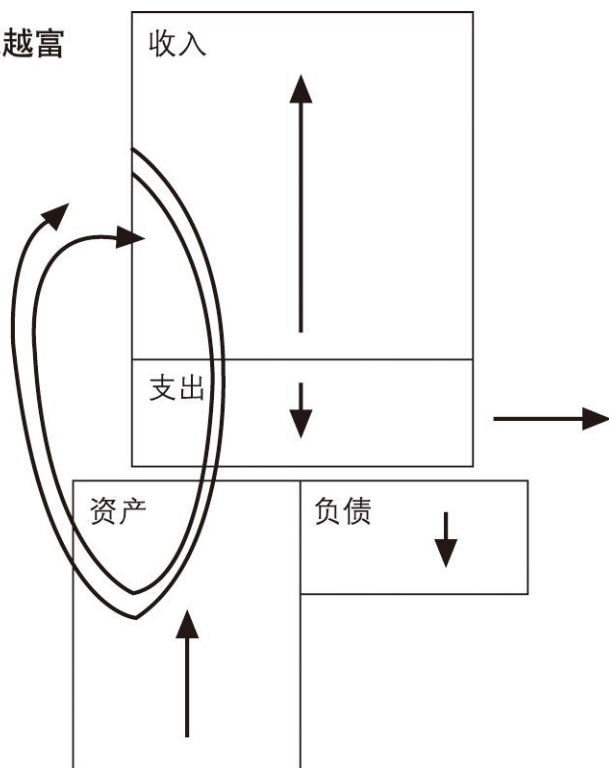
富爸爸的财务状况

收入

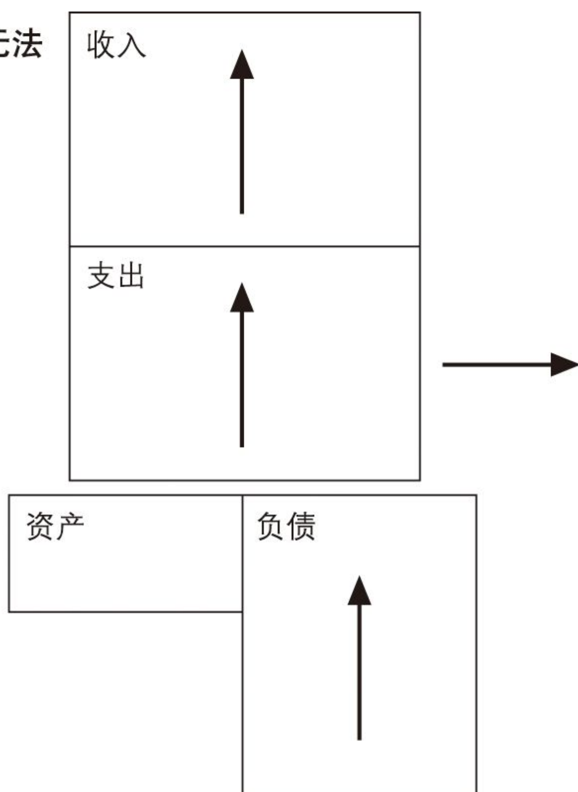
支出

资产

负债



中产阶级发现自己总是在财务问题上挣扎。他们最主要的收入就是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了，更重要的是他们的支出也和收入同步增加，接着是新一轮的“老鼠赛跑”。他们把房子作为最主要的资产，而没有把钱投在那些能带来收入的资产上，如图所示。



这种把房子当资产的想法和那种认为钱越多就能买更大的房子或更多东西的理财哲学就是今天这个债台高筑的社会的基础。过多的支出把家庭拖入债务和财务不稳定的旋涡之中，即使人们工作业绩优秀、收入固定增长，也会出现这种情况，而这种高风险的生活正是由于缺乏财商教育造成的。

20世纪90年代经济不景气，出现大量失业的现象，这就已经表明了中产阶级的财务状况是多么脆弱。公司退休金计划突然被“401（k）退休金计划”[(4)] 所替代，很明显，社会保险体系已经陷入困境，退休后的生活来源没有保障，恐慌在中产阶级中慢慢产生。今天许多人已经意识到这个问题并开始购买共同基金，这确实是件好事。投资增长在很大程度上带动了股市的兴起和复苏，并且为了满足中产阶级的投资需要，越来越多类型的共同基金应运而生了。

共同基金因其风险小而大受欢迎。一般的共同基金投资者因为忙着挣钱去支付税款和住房按揭贷款、为孩子上大学攒钱、偿还信用卡等，根本无暇去研究如何投资，所以他们只能依靠共同基金的财务专家来帮助他们投资。而且，因为共同基金投资多个项目，所以他们觉得自己的钱更安全了，因为风险被“分散”了。

这些受过良好教育的中产阶级十分认同基金经理和财务计划提出的“风险分散”的说法，他们想安全运作，规避风险。

真正的悲剧是：正是由于早年缺乏必要的财务知识教育，才造成了中产阶级财务上的风险。而他们必须回避风险，是因为他们的财务状况不容乐观。他们的资产负债表从来没有平衡过，负担着大量债务而且没有能够产生收入的真实资产。一般说来工资是他们收入的全部来源，他们的生活完全依赖于他们的雇主。

所以当名副其实的“关系一生的机会”来临时，这些人无法抓住，他们必须保证安全，因为他们工作非常辛苦，并负担着高额的税和债务。

正如我在这一章开始时所说的，最重要的规则是弄清资产与负债的区别，一旦你明白了这种区别，你就会竭尽全力只买入能带来收入的资产，这是你走上致富之路的最好办法。坚持下去，你的资产就会不断增加。同时还要注意降低负债和支出，这也会让你有更多的钱投入资产项。很快，你就会有钱来考虑进行一些投资了，这些投资能给你带来100%，甚至是无限的回报。5000美元的投资很快就能上升到100万美元或更多。这种被中产阶级称为“太冒险”的投资实际上并没有多大风险。他们这样认为只是因为他们缺乏一些很简单的财务知识。只要你拥有足够的财务知识，你就不必害怕去“冒险”。

如果你盲从于别人，你的财务状况就会像下图展示的那样。

收入

为雇主工作

支出

为政府工作

资产	负债
	为银行工作

作为一个自己有房子的雇员，你努力工作的结果如下：

1．你为别人工作。就像为工资而工作的大多数人一样，你的工作只会使雇主或股东更加富有，你的努力和成功将使雇主更加成功并得以提早退休。

2．你为政府工作。政府在你还未看到自己的工资时就已拿走了一部分，你努力工作，其结果是使政府的税收增加。实际上大多数人每年从1月到5月都是在为政府白白工作。

3．你为银行工作。缴了税后，你的最大支出应该是抵押贷款和信用卡账单了。

问题是如果你只懂得努力工作，以上三方从你那儿拿走的劳动成果也就会更多。你需要学会怎样才能使你的努力更直接地为你和你的家人带来好处。

假如你决定集中精力创建自己的事业，又该怎样确立目标呢？对大多数人而言，他们的目标是保住他们的工作并靠工资取得他们想要的资产。

随着资产的增加，他们应怎样衡量自己是否成功了呢？他们知道自己有钱了，可那就等于拥有财富吗？如同我有自己的关于资产和负债的定义一样，我也有对于财富的定义。实际上这是我从一个名叫巴克敏斯特·富勒的人那儿借用的。有人叫他骗子，而另一些人则称他为“生活大师”。在1961年他申请了一种圆顶结构的专利，这在建筑业引起了颇多争议。在申请中，富勒讲了一些关于“财富”的话。起初他的话的确令人迷惑，但是读过之后，你就会觉得他说得有道理。他是这样定义的：财富就是支撑一个人生存多长时间的能力，或者说，如果我今天停止工作，我还能活多久？

不像净资产被定义为资产和负债间的差额那样（这种定义常常与人们关于昂贵的古董以及某物值多少钱的观点相连），这样定义财富，就给了人们一种真实准确的财富衡量新方法，现在我能衡量并且确切地知道我经济独立的目标已实现到哪一步了。

净资产通常包括那些非现金资产，例如：你买回后堆在车库里的原材料。财富则衡量着你的钱能够挣多少钱，以及你的财务的生存能力。

财富是将资产项产生的现金与支出项流出的现金进行比较而定的。

让我们举个例子。比如说我的资产每月可产生1000美元，可我每月要支出2000美元，那我还有什么财富可言呢？

让我们回到富勒的定义。以他的定义来看，我还能活几天呢？按一个月30天来算，我只能活半个月。

如果我每月能从资产项得到2000美元，那我就有财富了。

虽然我没有什么钱，可我拥有财富了。现在每个月我从资产项得到的现金收入与支出等量。如果我想增加支出，就必须先增加资产项产生的现金来维持我的财富水平。注意，这时我不再依赖工资，我集中精力建立资产项，并取得了成功，它使我实现了财务自由。如果我辞职了，我也能用每月资产项产生的现金维持支出。

我的下个目标是用资产项中的剩余现金进行再投资。流入资产项的钱越多，资产就增加得越快；资产增加得越快，现金流进来的就越多。只要我把支出控制在资产项能够产生的现金之下，我就会越来越富有，也会有越来越多的非劳动收入。

随着这种再投资过程的不断继续，我最终走上了致富之路。实际上关于财富的定义是仁者见仁，智者见智的。财富永远没有止境。

请记住下面这些话：

富人买入资产。

穷人只有支出。

中产阶级购买自以为是资产的负债。

那么我该怎样开始我的事业呢？请听麦当劳的创立者是怎么说的。

---

(1) 发生通货膨胀时，价格和所得提高，而美元价值保持不变，纳税人的所得就会被划入较高的税收等级，即使实际所得没有增加，其有效税率也会提高，这种有效税率的提高被称为“所得等级攀升”。

(2) 债务合并贷款是指用一个单一的贷款替换多重贷款，借款人不仅可以按月还款，还款期还可以延长。

(3) 美国政府曾将每年的5月30日定为阵亡将士纪念日，以纪念美国南北战争中阵亡的将士。但1971年以后，为保证全体美国人都能享受这个假期，许多州将它改为在5月的最后一个星期一。

(4) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

第4章
第三课　关注自己的事业

1974年，麦当劳的创始人雷·克罗克，被邀请去奥斯汀为得克萨斯州立大学的MBA班作演讲，我的一个好朋友基思·坎宁安正是这个班上的一名学生。在一场激动人心的讲演之后，学生们问雷是否愿意去他们常去的地方一起喝杯啤酒，雷高兴地接受了邀请。

每个人都拿到了啤酒，这时雷问："谁能告诉我我是做什么的？"

"当时每个人都笑了，"基思说，"大多数学生都认为雷是在开玩笑。"

见没人回答他的问题，于是雷又问："你们认为我是做什么的呢？"

学生们又笑了，最后一个大胆的学生叫道："雷，地球人都知道你是做汉堡包的。"

雷哈哈大笑："我料到你们会这么说。"他止住了笑声，并很快地说："女士们、先生们，其实我并不是做汉堡包的，我真正的生意是房地产。"

基思说雷花了很长时间来解释他的话。在雷的商业计划中，麦当劳的基本业务是出售麦当劳各个分店。他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素。实际上，是那些买下分店的人在为麦当劳买下的土地支付费用。

麦当劳今天已经是世界上最大的独立房地产商了，它拥有的房地产甚至比天主教会还多。今天，麦当劳在美国以及世界其他地方都拥有一些位于街角和十字路口的黄金地段。

基思说那是他一生中最重要的一课。今天，基思经营着洗车房，但他最重要的业务其实是经营洗车房的地产。

在上一章的结尾，我们用图表说明了大多数人工作其实是为其他人，而非他们自己。首先他们要为公司的老板工作，其次是通过纳税为政府工作，最后是为向他们提供住房按揭贷款的银行工作。

小时候，我家附近没有麦当劳。然而，富爸爸却向我和迈克传授了类似于雷·克罗克向得克萨斯州立大学的MBA们所传授的内容，这就是致富的第三个秘诀。

第三个秘诀是："关注自己的事业。"存在财务问题的人经常耗费一生为别人工作，其中许多人在他们不能工作时就变得一无所有。

一幅图胜过了千言万语。下面是一张收益表和一张资产负债表，它们能很好地描述雷·克罗克的思想。

你的
事业

收入

为雇主
工作

支出

为政府
工作

资产

你的
事业

负债

为银行
工作

我们当前的教育体系致力于让年轻人学习知识并找到一份好工作，他们的生活将围绕工资或前面提到的收入项进行。学完一定的基础知识后，他们将去更高级别的学校培养职业能力，他们会被培养成

为工程师、科学家、厨师、警察、艺术家、作家，等等，这些职业技能使他们能成为工薪阶层并为钱而工作。

请注意，你的职业和你的事业有很大的差别。我经常问人们："你的事业是什么？"他们会说："我在银行工作。"接着我问他们是否拥有一家银行，他们通常回答："不是的，我只在那儿工作。"

在这个例子中，他们混淆了他们的职业和事业，他们可以在银行工作，但他们仍应有自己的事业。雷·克罗克很清楚职业和事业的区别，他的职业总是不变的，他是个商人。他卖过牛奶搅拌器，后来又转卖汉堡包。但在他卖麦当劳分店的时候，他的事业是购买能产生收入的地产。

学校的问题是你在那里学到什么，就会从事什么。如果你学的是烹调，你就会成为一名厨师；如果你学的是法律，就会当上律师；如果你学的是自动化，就会成为机械师。从事你所学的专业的可怕后果在于，它会让你忘记关注自己的事业。人们耗尽一生去关注别人的事业并使他人致富。

为了财务安全，人们需要关注自己的事业。你的事业的重心是你的资产项，而不是你的收入项。正如以前说过的，秘诀一是要知道资产与负债的区别，并且去买入资产。富人关心的焦点是资产而其他人关心的是收入。

这就是我们为什么总是听到人说："我要加薪"、"我要是能升职该有多好"、"我要回学校去继续深造以便找到一份更好的工作"、"我要去加班"、"也许我能干两份工作"、"两周之内我会辞职因为我找到了一份工资更高的工作"，等等。

在某些情况下，这些想法都是明智的。但如果你听了雷·克罗克的话，就会发现你还没有关注自己的事业，上面这些想法只是围绕着工资收入转。只有你把额外的收入用来购买可产生收入的资产，你才能

获得真正的财务安全。

大多数穷人和中产阶级财务保守（这意味着他们无法承担风险）的根本原因在于，他们没有经济基础。他们必须依附于工作，必须安全运作。

当经济衰退不可避免地来临时，数以万计的工人将发现他们所谓的最大的资产——房子，正要活活地吃掉他们！这项叫做房子的资产每个月都要花钱。汽车——他们的另一项“资产”，也在吞噬他们的生活。车库里花1000美元买来的高尔夫球杆，现在已经不值1000美元了。没有了职业的保障，他们也就失去了生活依靠。他们所认为的资产无法帮他们度过财务危机。

我猜我们中的大部分人都填过信贷申请表，来获得贷款买房或买车。所谓的“净资产”是十分有意思的，那是因为按照银行的会计惯例，允许人们计为资产的东西十分有趣。

有一天，由于我的财务状况看似不佳，所以我决定申请一笔贷款。于是我把新买的高尔夫球杆，我的艺术藏品、书、音响、电视、阿玛尼西装、手表、鞋和其他个人用品通通填到资产项中以增加资产的数目。

最后我的贷款申请还是被拒绝了，原因是我投资了太多的房地产。信贷委员会不信任我从房地产投资中获取的大量收入，他们只想知道为什么我没有一份能挣到薪水的正式工作。他们也不问阿玛尼西装、高尔夫球杆或艺术藏品是从哪里来的。当你不符合“标准”的规范时，生活将是严峻的。

每次当我听到某人说他的净资产是100万美元或10万美元或是其他任何数字时都会有点害怕。净资产并不是一个确定的东西，这主要是因为在你开始出售资产时，你还要为获得的收入缴税。

所以许多收入少的人更容易陷入财务困境。为了获得更多的现金，他们不得不出售资产。他们个人资产的卖价远比他们在资产负债表上列出的数字低。如果卖掉资产之后获得了收益，他们还要缴税，所以说每获得一次收益，政府就会从中拿走一份，从而减少了可以用来帮助他们摆脱债务的现金。这就是我说某人实际的净资产要比他们自己认为的少得多的原因。

开始关注你自己的事业，在继续工作的同时购买一些房地产，而不要买负债或是一旦被你带回家就没有价值的个人用品。在你把一辆新车开出停车场的同时，它已经贬值25%了。汽车不是真正的资产，即使你的银行经理让你把它列入资产项。一根新的价值400美元的钛合金高尔夫球杆被我开过球后，就只值150美元了。

对成年人而言，把支出保持在低水平、减少借款并勤劳地工作会帮你打下一个稳固的资产基础。对于还未经济独立的年轻人来说，父母应该教他们搞清楚资产和负债的区别，让他们在离家、结婚、买房子、生孩子、陷入财务危机、完全依赖工作和贷款之前建立起坚实的资产基础，这是非常重要的。我见过许多年轻夫妇，在结婚后不久就陷入了即使工作多年也无法摆脱债务的生活方式中。

对大多数人而言，当他们最小的孩子离开家时，他们才意识到自己还没有为退休作好足够的准备，于是开始拼命地挣钱。接着，他们的父母又病了，他们又背上了新的负担。

那么，你或你的孩子应该获取什么样的资产呢？依我看，真正的资产可以分为以下几类：

1．不需我到场就可以正常运作的业务。我拥有它们，但由别人经营和管理。如果我必须在那儿工作，那它就不是我的事业而是我的职业了；

2．股票；

3．债券；

4．共同基金；

5．能够产生收入的房地产；

6．票据（借据）；

7．版税，如音乐、手稿、专利；

8．其他任何有价值、可产生收入或有增值潜力并且有很好销路的东西。

当我还是孩子的时候，我受过良好教育的爸爸就鼓励我找份安稳的工作，而富爸爸则鼓励我去获得我所喜爱的资产。“因为如果你不喜欢它，就不会关心它。”我选择房地产是因为我喜欢建筑物和土地，我喜欢购买它们。我愿意整天看着它们，即使有问题出现，也不会糟到使我不再喜爱它们。但对于那些本来就憎恶房地产的人来说，投资房地产显然不是一个好主意。

我喜欢小公司的股票，尤其是刚成立的公司，因为我是一个企业家而不是一个雇员。我早年也曾在一些大机构工作，如加利福尼亚标准石油公司、美国海军陆战队和施乐公司。在这些机构做事给我留下了愉快的回忆。但我深知我不只是一名雇员，我喜欢开办公司但不喜欢去经营它们，所以我买的股票都是小公司的。有时我甚至自己创办小公司并把它们上市，在新股发行中创造财富，我喜爱这种游戏。许多人害怕买小公司的股票，认为它们风险大，事实上也确是如此。但是如果你喜爱你所投资的对象，了解它并懂得游戏的规则，风险就会降低。对于小公司，我的投资策略是：一年内脱手。另一方面，我的房地产投资策略则是从小买卖开始一点点做大，条件允许的话尽量晚一些出手，这样做的好处是可以延迟缴纳所得税，从而使资产戏剧化地增长。我持有的房产通常会在7年内脱手。

多年来，甚至当我还在海军陆战队和施乐公司做事的时候，我就按照富爸爸的建议去做事。我上班，但同时也关注自己的事业。我通过买卖小公司的股票和房地产，努力增加我的资产项。富爸爸总是强

调财务知识。我对会计和现金管理懂得越多，我就越能更好地进行投资分析并开始建立自己的公司。

我并不鼓励那些不想创立自己公司的人也去这么干。因为知道其中的曲折，所以我并不希望每个人都去经营公司。不过，当人们找不到工作时，开公司倒是个解决的办法，但失败的几率是这样的：新公司中10成有9成会在5年内倒闭，存活下来的公司在下一个5年内又会有9/10最终倒闭。所以只有当你真的想拥有自己的公司时，我才建议你这么做。否则，你还是继续上班并关注自己的事业吧。

当我说关注自己的事业时，我的意思是建立自己牢固的资产。一旦把1美元投入了资产项，就不要让它出来。你应该这么想，这1美元进了你的资产项，它就成了你的雇员。关于钱，最妙的就是让它可以一天24小时不间断工作，还能为你的子孙后代服务。你要照常去工作，做个努力的雇员，但要不断构筑你的资产项。

当你的现金流增加时，你可以买点儿奢侈品。富人与穷人一个重要的区别就是：富人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想让自己看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些能给子孙留下遗产的人和那些能长期富有的人，就是先构筑资产项，然后才用资产所产生的收入购买奢侈品的，而穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和本应该留给子孙的遗产来购买奢侈品。

真正的奢侈品是对投资和积累真正资产的奖励。例如，当我和我妻子通过房地产生意获得了额外的收入时，她去买了辆奔驰汽车。这不是因为她增加工作量或是冒着风险才买下的，是她在房地产生意上的收益为她支付了这辆车。然而，在房地产投资升值并最终有足够的现金流足以购买这辆车之前，她等了4年。这奢侈品的确是个奖励，因为它证明了她知道如何增加自己的资产。那辆车对她的意义已不仅是一辆漂亮的车，而意味着她能用自己的财务知识得到它。

大多数人则会冲动地用贷款去买新车或其他奢侈品，他们可能对生活有些厌烦了，所以期待有点新玩意儿。用贷款买奢侈品，结果迟早会让人们放弃那些东西，因为借下的债是个沉重的负担。

在你花时间投资并创建自己的事业之后，就准备好迎接那神奇的秘密吧——富人的最大秘密。这个秘密铺平了富人的致富之路，在路的尽头你会由于付出时间和关注自己的事业而获得回报。

第5章

第四课　税收的历史和公司的力量

我还记得在学校里听过的关于罗宾汉和绿林好汉的故事，我的老师认为这是一个浪漫的英雄主义传奇，一个凯文·科斯特纳[(1)]式的、劫富济贫的故事。但我的富爸爸却认为罗宾汉不是英雄，他称罗宾汉为窃贼。

罗宾汉已经死去很久了，但他的门徒甚多。我经常会听到这样的话："为什么不让富人来承担"或是"富人应缴更多的税让穷人受益"。

而今，罗宾汉劫富济贫的想法却成了穷人和中产阶级最大的隐痛。由于罗宾汉的理想，中产阶级现在承担着沉重的税负。事实上富人并未被征税，是中产阶级尤其是受过良好教育的高收入的中产阶级在为穷人支付税金。

要讲清这个道理，我们需要回顾一下关于税收的历史。我的受过高等教育的爸爸是教育史方面的专家，而富爸爸则自学成为一名受欢迎的税收史的专家。

富爸爸告诉我和迈克，英国和美国在早期是不需纳税的，只有一些因为战争而临时征收的税，英国国王和美国总统把它称为"纳捐"。英国在1799年到1816年间为了与拿破仑作战而征税，美国则在1861年到1865年间为了应付内战而征税。

1874年，英国规定纳税是国民的义务。1913年，美国通过了

《宪法修正案》（第16条），也规定了要征收所得税。美国人曾经反对纳税，过重的茶税促使波士顿港的茶党的成立并最终成为独立战争的导火索。英国和美国都花了几乎50年来培养公众的缴纳所得税的意识。

这些历史事件没有揭示的是，这些税最初只是针对富人，这一点富爸爸希望我和迈克明白。他解释说纳税被大众普遍接受，是因为它告诉穷人和中产阶级税收只是为了惩罚有钱人。因此，大众才投了赞同票，依法纳税才被写入了宪法。税收的初衷是惩罚有钱人，而现实却是它惩罚了对它投赞同票的中产阶级和穷人。

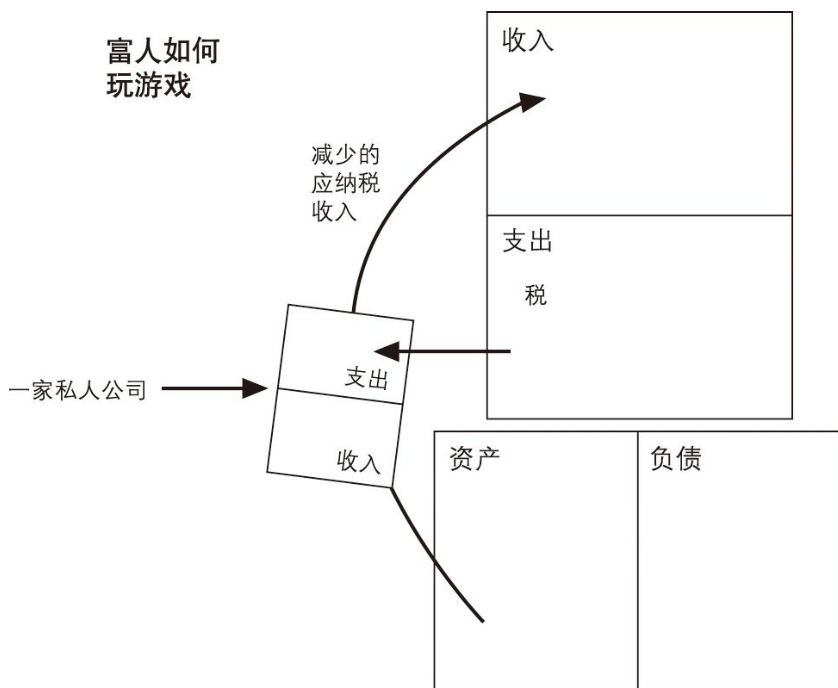
“政府一旦尝到了钱的滋味，它的胃口就变大了。”富爸爸说，“你爸爸和我对这一点的看法是对立的。他是政府官员，而我是资本家，我们都得到了报酬，但我们对成功的衡量标准却相反。他的工作是花钱和雇人，他花的钱和雇的人越多，他的机构就会越大。在政府中，谁的机构更大，谁就更受尊敬。而在我的公司中，我雇的人越少，花的钱越少，我就越能受到投资者的尊敬。这就是我不喜欢政府官员的原因。他们与大多数生意人的目标不同。随着政府规模的不断扩大，就需要征收更多的税以维持运营。”

我受过良好教育的爸爸真诚地相信政府应该帮助人民。他崇拜约翰·肯尼迪，尤其推崇肯尼迪的和平队计划[(2)]。他是如此热爱这个计划以至于他和我妈妈都在和平队工作，培训去马来西亚、泰国和菲律宾服务的志愿者。他总是努力寻求拨款和增加预算，以便能雇用更多的人为他所在的教育部和和平队工作。这就是他热爱的工作。

从我10岁起，我就听富爸爸说政府人员是懒惰的窃贼，而穷爸爸却说富人是贪婪的强盗，他们应该缴更多的税。我相信双方都有其正确的地方。然而，我为镇上最大的资本家工作而回到家却要面对作为杰出政府官员的爸爸，这两件事绞在一起显然越来越难以协调了。我不知道该相信谁的话。

然而，当你研究税收史时，你会发现一个有趣的现象。如前所述，税之所以被接受是因为大众相信罗宾汉式的经济理论，即劫富济贫。问题是政府对钱的胃口越来越大，以致中产阶级也要被征税，且税收的范围不断向穷人扩展。

另一方面，富人则看到了机会，他们不按同一套牌理出牌。正如我所说的，他们非常了解公司的魔力，而公司在海上贸易兴盛时变得日益普遍。富人通过创办公司来限制其每次航行的风险。他们把资金注入一间公司，这间公司则雇一批船员去“新世界”寻宝。一旦船沉了，船员会丧生，但富人损失的仅限于他投资这次航行的资金。下图显示出公司与个人的收益表和资产负债表不一样。



有关企业的法律知识给予富人超出穷人和中产阶级的极大优势。由于有两个爸爸在教我，一个是政府官员，另一个是企业家，我很快便认识到企业家的哲学对我积聚财富更有意义。看起来税收最终只是

惩罚了穷人和中产阶级自己，因为他们缺少财务知识。无论“劫富”的呼声多高，富人总有办法从中脱身，这就是税收最终总会落到中产阶级头上的原因。富人胜过那些受过良好教育的人，是因为他们明白钱的力量，这是学校不曾教过的科目。

富人是怎样胜过受过良好教育的人的呢？“劫富”的税法被通过后，钱便开始流入政府。起初人们很高兴，但政府却把钱分配给了雇员和富人。收上来的税金通过工资和退休金的形式发放给了政府雇员，又通过政府采购的形式付给了富人。政府成了一个巨大的钱库，但这里还有财政管理的问题，这不是一个自动循环的系统。换句话说，政府的政策是，如果你是一个政府官员，就不应该握有过多的钱；如果你没有用完预算的资金，下次你所得到的钱就可能减少，你不会因为有节余而被认为是有效率。而商人恰恰相反。

随着政府支出不断扩大，对钱的需求也越来越大，于是税收的范围开始扩大，延伸到当初给它投票的穷人和中产阶级。

真正的资本家则利用他们的财务知识逃脱了。他们借助于公司的保护来避税。公司的确可以保护富人。但是许多没有建立过公司的人不知道这一点，公司并不一定是一个真正的实体，公司可以只是一些装着法律文件的文件夹，在政府机构注册后就被放在了律师的办公室里。公司并不意味着一定有刻着公司名称的办公楼、厂房和雇员，它可以只是一个没有灵魂的法律实体，但富人的财富在这里受到保护。所得税法被通过之后，成立公司就变得流行起来了，因为企业所得税率低于个人收入所得税率。此外，正如之前我们所讨论过的，公司的某些支出可以用税前收入支付。

有产者和无产者之间的斗争已有几百年了，它是想“劫富”的人与富人之间的斗争。在任何时候、任何地方只要制定法律，就会发生这种斗争。斗争会永远持续下去，吃亏的人一定是无知者，即那些每天起来勤奋工作去付税的人。但是如果他们了解富人玩的游戏，他们也

会来玩，这样他们就可以实现财务自由。这也是每当我听到父母劝说孩子去学校努力学习，以便找个安稳的工作时会感到忧虑的原因，一个有着安稳工作的雇员，如果没有财务头脑，仍然躲不开财务上的陷阱。

今天平均每个美国人每年要工作5～6个月，才能挣出足够的钱向政府缴税。在我看来，时间真是太长了。他们工作得越努力，付给政府的税就越多，这也使我更加确信这种“劫富”的想法最终对付的是持有这种观念的人。

每当人们想惩罚富人时，富人不会坐以待毙，而是进行反击。他们有钱、有能力、有决心去改变处境。他们决不会坐视不管，自动地缴纳高额的税款，他们会想办法把税负降至最低。他们雇用聪明的律师和会计师，说服政客们改变法律，钻法律的漏洞，他们有能力扭转乾坤。

美国的税法允许人们采用合理的方法避税，大多数人都可以运用这些方法，但实际上只有富人才常用它们，因为他们关注自己的事业。例如，我们说的“1031条款”就是指《国内收入法》第1031款，它允许销售者对“为购买更贵的房地产而卖出现有房地产时”获得的资本利得延迟纳税。按照此项规定，房地产是具有税收优惠的投资工具，只要你不断进行上述价值交换，你就无须纳税，直到你将房地产售出变现。不利用这些合法手段避税的人会失去很多增加资产项的机会。

穷人和中产阶级没有这种智慧，所以他们只能坐等政府的针头刺进他们的手臂，贡献自己的鲜血。现实情况令我震惊：竟有如此多的人在支付高额税款，却很少想到要使用合理合法的避税手段，他们这么做只是因为他们害怕政府。我知道政府的税收代理人有多么恐怖。我有一些开公司的朋友，他们发现要面对各式各样的税收，深感恐惧，于是放弃了自己的事业。尽管我也知道这些税，但仍认为仅仅因

为这种恐惧就从1月到5月中旬都为政府打工，代价未免太高了。对此穷爸爸从不反抗，富爸爸也不反抗——但他做得更聪明，他利用公司——富人的最大秘密——来达到他的目的。

你可能还记得我从富爸爸那里学到的第一课，那时我只是一个9岁的孩子，必须乖乖地坐等着他决定何时与我谈话，我坐在他的办公室里等他叫我，可他却故意忽略我。他想让我认识到他的力量并希望有一天我也能具有这种力量。在我跟他学习的这些年中，他总在提醒我知识就是力量，而且钱越多，就越需要知识管理它，使它继续增加。没有这种知识，世界就会牵着你走。富爸爸经常提醒我和迈克，最大的敌人不是老板或上司，而是税负，税负总想从你那里拿走更多，如果你不进行阻止。

学习让钱为我工作而不是我为钱工作的第一课，关系到力量。如果你为钱工作，你就把力量给了你的老板；如果让钱为你工作，你就能控制这种力量。

当我们明白了让钱为我们工作的道理，富爸爸就希望我们精于计算而不要让钱牵着我们走。我们还需要了解法律系统是如何运作的。如果你对法律一无所知，就很容易被欺负；如果你了解法律，你就有还击的机会。这也是富爸爸高薪雇用聪明的会计师和律师的原因——付给他们的钱要比付给政府的少得多。“精于计算你就不会被别人牵着走”是他给我上过的最好的一课，我几乎受用一生。富爸爸了解法律，不仅因为他是一个守法的公民，还因为他知道不懂法律的代价有多么昂贵。“如果你知道你是对的，就不会害怕受到攻击”，哪怕你遇到了罗宾汉和他的“绿林好汉”们。

我的受过高等教育的爸爸总是鼓励我去一家大公司找个好工作。他的价值观是：“顺着公司的梯子，一步步往上爬。”他不知道，如果只靠雇主的工资，我永远只能是一头乖乖待挤的奶牛。

当我对富爸爸讲了我爸爸的建议时，他笑了。“为什么不当梯子的主人？”这就是他的回答。

作为一个小孩子，我不明白富爸爸所说的拥有自己公司的含义，这似乎是一个吓人的、遥不可及的念头。虽然我为这句话激动不已，可我的年纪不允许我去幻想这种可能——大人们有一天会为我的公司工作。

事实上，如果不是富爸爸，我就可能接受我爸爸的建议了。正是富爸爸不时的提醒，才让我把拥有自己公司的念头一直放在心中，并让我走上了另一条道路。在我十五六岁时，我就知道我将不会继续走我爸爸建议的那条路了。虽然我不知道应该做些什么，但我决定不去走我的大多数同学都要走的路。这个决定改变了我的一生。

我20多岁时，才开始真正实施富爸爸的建议。我当时刚离开海军陆战队去施乐公司工作，我挣了许多钱，但每当我看着工资单时，都感到很失望。被扣掉的税款是如此之多，而且我越努力工作，扣得就越多。当我更为成功时，我的老板们谈到了升职和加薪，虽然我有点飘飘然，但我仿佛听到富爸爸在问我：“你在为谁工作？你使谁富了？”

1974年，当时我仍是施乐公司的雇员，我建立了我的第一家公司并开始“关注自己的事业”。我已经有了一些资产，我决心使它增加，这些年来挣着被扣掉税的工资使我完全明白了富爸爸的建议。如果我继续听从我爸爸的建议，我已经可以看到我的将来是什么样子了。

许多雇主认为建议雇员关注他们自己的事业对他们本职工作不利。对某些人来说确实如此，但对我而言，关注我自己的事业、努力增加资产，却使我成为一名更好的雇员。我现在有了目标，我得起早贪黑勤奋工作，好攒钱开始房地产投资。夏威夷正在开发建设，大有发财的机会。我越是意识到我们是在开始发展的阶段，我卖出的施乐

复印机就越多。卖出的复印机越多，挣的钱也就越多，当然，我挣得越多，扣得也就越多。这是一件振奋人心的事，我一定要通过努力工作跳出当雇员的陷阱。到1978年的时候，我的销售业绩总是列在公司前5名，并且通常都是第一名，但我仍想跳出这场“老鼠赛跑”。

在不到3年的时间里，我在自己的小房地产公司挣到的钱比在施乐公司挣到的还多。而且我在自己的公司，也是我自己的资产项中挣到的钱，是完全为我所用的，这不像我上门推销施乐复印机时所挣的钱，富爸爸的话越来越管用了。不久我用自己公司的收入买了我的第一辆保时捷汽车，施乐的同事认为我是用工资买的，可事实上，我是把工资投资于资产项，再用资产项为我生产出来的钱购买我想要的东西。

我的钱为我挣回更多的钱。在我的资产中，每一块钱都是一名雇员，它们努力工作并带回更多的雇员，而且还能用税前收入为我购买新的保时捷。我仍在继续努力为施乐工作，但同时，我的计划也在逐步实现，保时捷就是证明。

通过运用富爸爸教我的那些课程，我能够年纪轻轻并且还是一名雇员时就跳出“老鼠赛跑”的陷阱，而成功的原因就归功于我从那些课程中学到的财务知识。如果没有这些被我称为财商（理财智商，Financial I. Q.）的知识——我的财务自由之路将会困难得多。我在研讨班上把这些知识教给其他人，是希望别人能和我一起分享这些知识。只要我谈到这些知识，我就会提醒人们：财商是由4个方面的专门知识构成的：

第一是会计，也就是我说的财务知识。如果你想建立一个自己的商业帝国，财务知识是非常重要的。你管理的钱越多，就越要精确，否则这幢大厦就会倒塌。这需要左脑来处理，是细节的部分。财务知识能帮助你读懂财务报表，还能让你辨别一项生意的优势和劣势。

第二是投资，我把它称为钱生钱的科学。投资涉及策略和方案，这要右脑来做，是属于创造的部分。

第三是了解市场，它是供给与需求的科学。这要求了解受感情驱动的市场的“技术面”。1996年圣诞节的搔痒娃娃大获成功就是一个受技术与感情影响的市场的最佳佐证。市场的另一个因素是“基本面”，或者说是一项投资的经济意义。一项投资究竟有无意义最终取决于当前的市场状况。

许多人认为投资的定义和了解市场对于孩子来说太复杂了，他们不知道孩子们可以凭直觉理解它们。有很多人不知道其实搔痒娃娃是《芝麻街》(3) 里的一个角色，1996年圣诞节前夕，它在孩子们中非常“火”。大部分孩子都想要一个搔痒娃娃，并且把它列在圣诞节礼单的头一项。许多家长甚至怀疑商家是不是故意让搔痒娃娃脱销，但同时还为它做广告。于是需求巨大而供给不足的恐慌发生了。商店里没有搔痒娃娃卖，于是投机者从绝望的父母那儿看到了发笔小财的机会。那些未买到玩具的父母将不得不为孩子们改买另一样玩具。虽然搔痒娃娃的畅销对我来说是有点难以理解的，但它确实是关于供求关系的一个很好的例子。同样的事也发生在股票、债券、房地产和棒球卡(4) 市场上。

第四是法律。例如：利用一个具有会计、投资和市场运营的企业会使你的财富实现爆炸性地增长。了解减税优惠政策和公司法的人会比雇员和小业主更快致富。这就像一个人在走，而另一个人却在飞，久而久之这种差距就更大了。

1．减税优惠。　公司可以做许多个人无法做的事，例如：用税前收入支付开支。这是一个如此令人激动的专业领域，但在你没有足够的资产或业务之前不能进入。

雇员挣钱、纳税，并靠剩下的钱为生；企业挣钱、花钱，并只为剩下来的钱缴税。这是富人钻的最大的法律的空子。如果你有能带来现金流入的投资，你就可以轻松、廉价地使用这些漏洞。例如，假如你拥有自己的公司，在夏威夷召开的董事会就是你的假期，买车以及随之而来的车险和修理费也可以算是企业的支出，健身俱乐部的会员费是企业支出，大部分的餐饮费也算是企业的支出，如此等等，但要注意在税前合法支付它们。

2．在诉讼中获得保护。　我们生活在一个爱打官司的社会中。有太多人想占你的便宜。富人用公司和信托来隐藏部分财富以免被债主发现，当一些人起诉富人时，他们经常遇到法律对富人的保护，发现这些富人其实没有财产。他们控制着一切，却一无所有。穷人和中产阶级尽力去拥有一切，但最后却不得不把劳动所得都给了政府和那些乐于起诉有钱人的小市民，这些小市民们是从罗宾汉的故事中学到劫富济贫的。

本书的目的并不是具体教你如何建立一个公司。但我仍要说，只要你拥有一种合法资产，我就可以找出以企业的形式提供的好处和保护。有很多书讨论过这个问题，详细到告诉你建立一个企业的必要步骤和能享受到的优惠。有一本书叫《开公司致富》，就对私营公司所具有的能力提供了很好的看法。

财商实际上是技巧和才能的结合，以上所列的4项技能构成了基础的理财能力。如果你想致富，上述的组合将大大增加你的理财能力。

小结

拥有公司的富人	为公司工作的人
1. 挣钱	1. 挣钱
2. 支出	2. 缴税
3. 缴税	3. 支出

我建议你要拥有一个由资产组成的公司，作为你的综合理财策略的一部分。

---

(1) 美国好莱坞影星，曾主演过《与狼共舞》《侠盗王子罗宾汉》等影片，他在银幕上的英雄形象深入人心。

(2) 和平队计划是指派遣以大学毕业生为主的美国青年到发展中国家从事教学、社区开发、医疗保健等工作。1961年，美国总统肯尼迪发布行政命令成立了一个暂时性的志愿性组织——和平队，后来美国国会通过《和平队法》，使和平队获得永久性授权。

(3) 美国著名的儿童教育类节目，它综合运用木偶、动画和真人表演等各种表现手法向儿童教授阅读、算术等基本知识，有时还教授生活常识。30多年来它一直长盛不衰，深受儿童的欢迎。

(4) 棒球卡就是棒球球员卡，上面印有球员的肖像和成绩，棒球迷经常收集自己喜欢的棒球球员卡。

第6章
第五课　富人的投资

昨天晚上，在写作的间隙，我看了一个电视节目，讲的是亚历山大·格雷厄姆·贝尔年轻时的故事。那时候，贝尔刚刚为他发明的电话机申请了专利，却苦于无法满足市场对于这项新发明的强劲需求。贝尔需要大公司的支持，于是他找到了当时的巨无霸——西部联合公司，问他们是否愿意购买他的专利和他的小公司，他要的一口价是10万美元。西部联合公司的老总嘲笑贝尔并拒绝了他的要求，认为这个价格简直荒谬无比。后来发生的事情我们都知道了：一个拥有数十亿美元资产的企业——美国电报电话公司最终诞生了。

这个节目之后是晚间新闻，其中一条新闻谈到了本地一家公司又一次裁员，公司员工愤怒地谴责老板这种不公平的做法。在公司门口，一位大约45岁的经理带着妻子和两个孩子，请求门卫让他进去同老板对话，请老板不要解雇他。他刚刚买了一套房子，他害怕失去它。全世界的人都看见了他在镜头前的乞求，这件事自然也引起了我的思考。

我从1984年开始从教，这是一种非常有益的经历，甚至可以说是一种奖励。但这也是一个令人不安的职业，我曾经教过数千人，从中发现了所有人——包括我自己在内有一个共同点：我们都拥有巨大的潜能——这是上天赏赐的礼物。然而，我们都或多或少地存在着某种自我怀疑的心理，从而阻碍前进的步伐。这种障碍很少是缺乏某种技术性的东西，更多的是缺乏自信。有些人更容易受到外界的影响。

一旦我们离开学校，大部分人就会意识到只有大学文凭或好成绩是远远不够的。在校园之外的现实生活里，有许多东西比好成绩更为重要，人们称之为“魄力”、“勇气”、“毅力”、“胆量”、“气势”、“精明”、“勇敢”、“坚强”、“才华横溢”，等等。无论它们的名称是什么，它们都比学校的成绩更能从根本上决定人们的未来。

在我们的性格当中，既有勇敢、聪明、无拘无束的一面，也有相反的另一面：如果需要，人们会跪地乞求。作为一名海军陆战队的飞行员，我在越南战场上待了一年，发现我身上这两种倾向都有，并没有哪种倾向更突出。

但是，作为一名教师，我意识到过分的害怕和自我怀疑是毁掉我们才能的最大因素。看到学生们明明知道该做什么，却缺乏勇气付诸实际，我就感到十分悲哀。在现实生活中，人们往往是依靠勇气而不是智慧去取得领先的位置的。

以我的个人经验来看，要成为财务上的天才既需要专业知识，又需要足够的勇气。如果畏难情绪太重，往往会抑制才能的发挥。在我的班上，我极力劝说学生们要学着去冒险，要勇敢，把畏难情绪转化成力量和智慧。一些人采纳了我的建议，但另一些人却感到害怕。我很明显地意识到，对大多数人来说，一旦涉及金钱的问题，他们宁愿安全行事。我不得不回答诸如此类的问题：为什么要去冒险？为什么必须永不停止地提高自己的财商？为什么必须懂得财务知识？

对此我的回答是：“就是为了获得更多的选择机会。”

我们的世界将会有巨大的变化。正如我提到的发明家贝尔年轻时的故事，将来会出现更多的像他一样的人。每年全世界都会产生100个像比尔·盖茨那样的人，也会出现更多的像微软一样成功的公司，当然，每年也会有更多的公司破产、裁员和精简机构。

那么，一个人为什么必须提高自己的财商呢？除了你自己，没人

能回答这个问题。不过，我可以告诉你为什么要这样做。原因很简单，这是我生命中最快乐的事情，我更喜欢变化而不是害怕变化，我更喜欢能挣到数百万美元而不是去担心能不能升职。当今我们所处的时代是历史上从未有过的最激动人心的时代，当后人回顾今天这段历史时，他们一定会感叹这是一个让人心情激荡的时代。旧的东西消亡了，新的东西产生了，到处都在发生翻天覆地的变化，这的确让人兴奋不已。

那么究竟为什么要努力提高自己的财商呢？如果你这样做了，你就会获得巨大的成功；如果不这样做，对你来说，这个时代就会让你恐慌。你会发现一些人勇敢地走在了时代的前面，而另一些人却只能紧紧地抓住生活的救生圈。

300年前，土地是一种财富，所以，谁拥有土地，谁就拥有财富。后来，美国依靠工厂和工业产品上升为世界头号强国，工业家占有了财富。今天，信息便是财富。问题是，信息以光一样的速度在全世界迅速传播，这种新的财富不再像土地和工厂那样具有明确的范围和界限。变化会越来越快，越来越显著，百万富翁的人数会极大地增加，同样，也会有许多人被远远地抛在后面。

今天，我发现许多人在辛苦工作、苦苦挣扎，这主要是因为他们依然固执于陈旧的观念。他们希望事情还像以前那样，他们抵制任何变化。那些失去了工作或房子的人总在抱怨技术进步，抱怨经济状况不佳以及他们的老板。很遗憾他们没有意识到，问题的症结其实在于他们自身。陈旧的思想是他们最大的债务。原因很简单：他们没有意识到已有的某种思想或方法在昨天还是一种资产，今天却已经变成了负债。

一天下午，我正在用我发明的“现金流”游戏讲授有关投资的课程。我的朋友带了一位女士一起来听我的课。这位女士最近离婚了，在离婚的问题上她遭到了沉重的打击，正想寻找某种答案。我的朋友

认为听听我的课也许会对她有帮助。

我设计“现金流”游戏的目的，是帮助人们了解金钱是如何运动的。在玩游戏的过程中，人们可以了解收益表和资产负债表之间的互动关系，并弄懂现金流是如何在这两张表之间流动的，除此之外，你还会明白，通过增加资产项上的月现金流量，使你的月现金流量超过每月支出的金额，进而达到财富的增长，一旦你学会了这些知识，你就能从“老鼠赛跑”中挣脱出来，上升到“快车道”上。

我曾经说过，一些人讨厌这个游戏，也有许多人喜欢它，还有一些人并不理解它的真正意义。这位女士就失去了学习一些东西的大好机会。在第一轮中，她得到了一张“零星支出”卡，开始她很高兴：“噢，我拥有了一艘游艇！”接着，我的朋友试着向她解释如何在收益表和资产负债表上做记录，她非常沮丧，因为她从不喜欢与数字打交道。桌上的其他玩家都在等着她，而我的朋友则不停地向她解释收益表、资产负债表和月现金流量之间的关系。终于，当她弄明白这些数字的意义时，她意识到这艘小艇实际上消耗了她的资金。在后来的游戏中，她在“下岗”格停过，还添了一个孩子，不用说，这个游戏对她来说简直糟透了。

课后，我的朋友过来告诉我，说这位女士不太开心。她来听课是为了学习投资的知识，而不是要花这么长的时间来玩一个愚蠢的游戏。

我的朋友建议她反省一下自身，也许这个游戏在某些方面正好反映了她的情况。这个建议起了副作用，这位女士要回了自己的钱。她说，认为这样一种游戏会反映她的情况，这简直是荒谬绝伦。我们立即给她退了钱，然后她就走了。

自从1984年以来，我仅仅是通过做学校教育没做的事情，就赚了数百万美元。在学校，大部分老师都喜欢不停地讲解，我在当学生的

时候就不喜欢这种授课方式，因为我很快就会厌倦地走神。

1984年，我开始使用游戏和模板来教学。我常常鼓励我的成人学生要从游戏中发现哪些情况是他们所知道的，哪些是他们还需要学习的。最重要的是，这个游戏能反映一个人的行为方式，它是一个实时的反馈系统。它不需要老师不停地讲解，它就像是一场个人间的对话，完全按照你的习惯定制。

后来我的朋友打电话告诉我那位女士的最新情况。她现在很好，已经平静下来。当冷静下来时，她发现那个游戏与她的生活之间的确存在着某种微妙的关系。

虽然她和她丈夫并不曾拥有一艘游艇，可他们确实还有其他期望得到的东西。离婚之后她感到很愤怒，一方面因为她丈夫另结新欢离她而去，另一方面也是因为结婚20年来，他们几乎没有积存下任何资产，实际上他们居然没有什么可供分割的东西。他们20年的婚姻生活确实充满了乐趣，但是只积累了一大堆不值钱的东西。

她意识到对于收益表和资产负债表中数字的愤怒来源于自己不懂得它们的含义。她一直认为理财是男人的事情，所以她只负责操持家务，而让丈夫掌管家庭财务。现在她才意识到，在婚姻生活的最后5年里，他一定瞒着她藏了不少钱。她很生气自己没有留意那些钱都用到了哪里，就像自己没有留意另外一个女人的出现一样。

就像这种游戏一样，现实生活也总会给我们实时的反馈。我们关注得越多，能够学到的也就越多。这就好像不久前的一天，我对我妻子抱怨说，洗衣店一定是把我的裤子洗缩水了。她却微笑着拍着我的肚子说：“不是裤子缩小了，是别的东西变大了。”

我设计“现金流”游戏的目的是想给每位玩家以个性化的反馈，让他们拥有不同的选择机会。如果你抽到买游艇的卡片并因此而负债，问题就产生了：“现在你可以做什么？你可以采取多少种不同的理财

选择？”这就是这个游戏的目的——教会玩家去思考和创造新的、不同的选择。

我曾经看过1000多人玩这套游戏，在游戏中，能从“老鼠赛跑”中最快胜出的人，都是对数字很精通而且具有创造性理财思维的人，他们懂得不同的理财选择有不同的意义。在“老鼠赛跑”中花时间最长的人往往是那些不熟悉数字，且不懂得投资的力量的人。富人往往更富有创造性，愿意经过精心筹划后再去冒险。

也有许多人在“现金流”游戏中挣到许多“钱”，却不懂得如何去利用。他们中的大部分人在现实生活中个人理财也不太成功，即使他们有钱，但似乎其他人都走在他们前面。在真实的世界中确实是这样，有许多人很有钱，但在财务上却往往落后于别人。

限制自己的选择机会等同于固守陈旧的观念。我有一个高中时代的朋友，现在做着3份工作。20年前，他曾是我的同学中最富有的一个，然而后来当地的甘蔗园倒闭了，他所在的公司也随之关张。在他看来，他只有唯一的、陈旧的选择——努力工作。问题在于他再也找不到一份能像原来那家公司那样认可他的价值的新工作。结果，他只能大材小用地做着现有的工作，薪水也比以前低了。现在，他必须同时做3份工作，以挣钱来维持原有的生活水平。

我常听到“现金流”游戏的一些玩家抱怨说“机会”卡总是不来光顾他们，于是，他们就坐在那里边发牢骚边等待。我知道他们在现实生活中也会这么做——坐等好机会的到来。

我也见过有人得到了“机会”卡却没有足够的钱抓住这个机会。于是，他们慨叹要是有足够的钱就一定能在“老鼠赛跑”中取胜，所以他们也在那里坐等。我知道在现实生活中他们也会做同样的事情——眼看着有许多大生意可做，手头上却没有钱。

我还见过有人抽到一张“机会”卡，大声读出来后却懵然不知那是

一个好机会。他们手上有钱，时机正好，又拥有“机会”卡，但他们看不到机会之光已经照在自己头上。他们不懂得应该如何调整自己的财务计划，从而脱离“老鼠赛跑”的陷阱。我还发现，大部分人只存在上述某一种问题，只有很少的人才同时存在上面几个问题。其实，大部分人一生当中至少会遇到一次大好的机会，只是他们自己没有看见而已。一年之后，当他们猛然意识到那个机会的价值时，别人早就因此致富了。

拥有理财能力就意味着拥有更多的选择机会。如果机会并没按你的预想降临，那么你还能做点什么来改善自己的财务状况呢？如果机会降临了，你却没有钱，银行也不帮你，那你又该做些什么来利用这一机会使自己受益呢？如果你的预感是错误的，你所预计的事情并没有发生，你又如何将一笔小钱变成数百万美元？这就是理财能力。当你想要的没有出现时，你能想出多少种理财方法来把一笔小钱变成数百万美元。这就要看你在解决财务问题上有怎样的创造性了。

可大部分人却只知道一种方法：努力工作、储蓄和借贷。

那么，为什么你想提高自己的理财能力呢？因为你想成为能够自己创造机遇的人。你能够坦然地接受发生的任何事情，并努力使事情变得更好。很少有人知道机遇和金钱是可以创造的。如果你想更幸运一些，挣到更多的钱，而不只是辛苦工作，那么你的理财能力就非常关键。如果你是那种只会等待“好事情”发生的人，那么，你就可能要等很长一段时间了。这就好比在动身旅行之前非要等到前面8公里长的路上所有的红绿灯都变成绿色一样。

小时候，富爸爸经常教导我和迈克：金钱不是真实的资产。他经常提醒我们，我们那次用牙膏皮“造钱”，已经相当接近金钱的秘密了。“穷人和中产阶级为金钱而工作，”他说，“富人则创造金钱。你把金钱看得越重，你就会为金钱工作得越辛苦。如果你能知道‘金钱不是真实的资产’这一道理，你就会更快地富起来。”

“那金钱是什么？”我和迈克经常会这么反问，“如果金钱不是真实的资产，那它又是什么？”

“它是我们大家都认可的东西。”富爸爸会说。

我们唯一的，也是最重要的资产是我们的头脑。如果受到良好的训练，它转瞬间就能创造大量的财富。从此财富不再只像300年前是国王和王后们的专属。而未经训练的头脑通过教给自己的家庭不正确的理财方式，将会使子孙后代继续这种极度贫困的生活。

在信息时代，金钱会以一种不可思议的速度增长，有些人仅凭一些点子和所谓的合约就能一夜暴富。但如果你问那些炒股或做其他投资的人，这究竟是怎么回事，他们会说这是要靠一生从事的事业。经常有人从一无所有凭空变成了百万富翁，我说的“凭空”是指没有进行实际的金钱交易。它们通常是通过合约来达成的，例如：交易所里的一个手势，或是从里斯本传播到多伦多的交易商面前的闪烁的光标，或是向经纪人下达买入以及片刻之后卖出的一个指令。不需要通过金钱的现实交易，用合约就可以完成这一切。

那么，为什么要开发我们的理财天赋呢？仍然只有你才能回答。但我同样可以告诉你为什么我要去发展这方面的能力：因为我想快速挣钱。不是我必须这么做，而是我想要这么做，这是一个令人着迷的学习过程。我发展自己的财商是因为我想参加这场世界上最快、最大的金钱游戏。以我自己的观点来看，我愿意加入这场史无前例的人性革命的洪流，并投身到这个靠脑力而不是体力来工作的时代。除此之外，这也是一场行动，正在发生，紧追猛赶，惊险且充满乐趣。

这就是我要提高财商，开发我所拥有的最强有力的资产的原因。我想和勇者为伴，不希望与后进的人为伍。

我要告诉你一个关于创造金钱的简单的例子。20世纪90年代初，凤凰城的经济一团糟。我在家看电视节目《早安美国》时，有位财务

规划师出现在节目上并开始预测经济状况，他建议大家储蓄。他说，每月拿出100美元存起来，40年后你就会成为千万富翁。

不错，每月拿出一笔钱存起来听上去确实是一个好主意。这是一种选择，一种大多数人都愿意采取的选择。问题就是：它会蒙蔽人们的双眼，使人们看不到事情的真相，从而错过很多使资金大量增加的机会。于是，机会就此与他们失之交臂了。

我刚才说过，那时候经济很不景气，而对于投资者来说，这却是一个绝好的市场良机。我把一大笔钱投资于股票和房地产市场，所以手头缺少现金。每个人都在卖出，而我在买入。我不是在省钱，而是在投资。我妻子和我把100多万美元的现金投在了必将迅速上升的市场里，我们相信这是最好的投资机会。市场不景气，我一定不能错过任何一次细小的投资机会。

原来价值10万美元的房子现在只值7.5万美元。但我没有去本地的房地产公司买进这些房地产，而是去破产事务律师办公室，或是去法院洽谈业务。在这些进行房屋买卖的地方，一幢7.5万美元的房子有时可以按2万美元或更低的价格买下。首先，我以现金支票的形式支付给律师2000美元定金，这是我向朋友借的，借期90天、利息200美元。当购买程序一启动，我就在报纸上刊登售房广告，以6万美元、首付为零的条件，出售这幢价值为7.5万美元的房子。我的电话铃很快就响个不停，我对有希望成交的买主一一进行了调查和筛选。然后，当房屋在法律上归我所有后，我就邀请所有有望成交的买主去实地看房。交易非常火暴，房子在几分钟之内就售出了。我要求买主支付2500美元的手续费，他很高兴地支付了。之后就由契约和产权调查公司接手了。我把2000美元和200美元的利息还给了我的朋友，他很高兴、房屋的买主很高兴、律师很高兴，而我，当然更高兴。我用2万美元的成本买了一幢房子，又以6万美元的价格卖出去，净赚的4万美元以买主开出的承兑汇票[(1)]的形式流入我的资产项。所有的工作时间累计起来只有5个小时。

如果现在你粗通财务并能阅读数字，我可以以上述交易为例，向你展示金钱是如何创造的。

在资产栏中创造的4万美元无须征税。按10%的利息计算，你的现金流每年可增加4000美元。

收入

支出

税

资产

4万（借据）

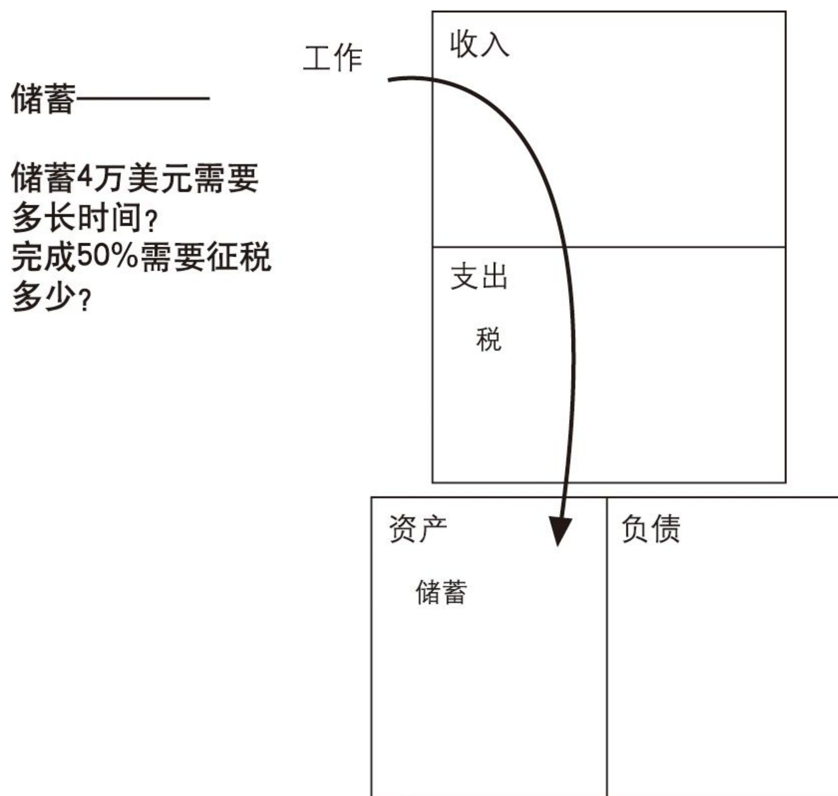
19万（合计）

负债

2万

在这个萧条的市场中，我和我妻子利用闲暇时间做成了6笔这样的简单交易。当我们把大量资金投入到增值性的财产和股票市场中无法动用时，我们通过这6次买入、撮合和卖出，最终赚取了19万美元。由于这张承兑汇票的利率为10%，这样我们每年有了大约1.9万美元的收入，其中的大部分被我自己的公司“隐瞒”下来，我们用这笔钱支付我们公司的车辆费、汽油费、差旅费、保险费、招待费用及其他费用。当政府对这笔收入征税时，这些支出可以作为合法的税前费用被扣除。

这是运用理财智慧，使用金钱、创造金钱以及守住金钱的一个简单例子。



请问：你得花多长时间才能攒到19万美元？银行会支付给你10%的利息吗？这张承兑汇票的期限是30年。我希望他们永远也不要付给我19万美元，如果他们最终付给我这笔存款的本金，我还要因此交税。此外，在30年里每年都有1.9万美元的利息，从收入上来讲要多于50万美元。

有人问过我，如果买主付不起钱了，该怎么办呢？确实有这种事情，但它是个好消息。因为凤凰城的房地产市场在1994～1997年之间是全美最火暴的市场之一。那幢价格为6万美元的房子，被收回后可以以7万美元的价格重新卖出，此外，还可按贷款手续费的名义再

收取2500美元。对于新买主仍然可以提供零首付的优惠，这一过程还可以继续下去。

因此，如果你反应灵敏的话，你就会看到，当我第一次卖出房屋时，我还给我朋友2000美元的借款。从技术上讲，我在这次交易中没有投入任何资金，可我的投资回报是无限的。这就是无钱变有钱的一个很好的例子。

在第二笔交易中，当房子重新卖出时，我可以将2000美元装入自己的腰包，并将贷款延期至30年。如果我用赚到的钱再去赚钱，那么投资回报率又将是多少？我不知道，但我确信一定能超过每月存款100美元的利率。实际上你每月要存150美元才能获得你认为的每月存100美元而得到的预期收益，因为这40年来，你存入的钱已被课以5%的所得税，而且到期时你还要再支付5%的税款。这样做太不明智了，也许很安全，却不够精明。

1997年，在我开始写这本书的时候，市场走势几乎和5年前完全相反，凤凰城的房地产市场红火得令全美嫉妒。我们当年以6万美元的价格卖出的房子如今已经涨到11万美元。这时，虽然依然可以找到一些由于破产而被出售的房子，但要花费可观的资金和时间去寻找这样的机会。这种机会变得很稀缺了。如今，成千上万的买主在寻找这样的机会，但只有少数的交易挣了钱。市场已经发生了变化，现在是转而寻找其他办法来增加资产项的时候了。

“在这里你不能那样做。”

“这是违法的。”

“你在撒谎。”

我听到这样的评论远比诸如“你能不能告诉我怎么去做”的评论多得多。

你所需要的数学知识其实很简单，并不需要用到几何或微积分。有关交易的过程我不想多写，因为公证公司会负责处理合法交易并提供相关服务。我也不必去加固屋顶或是修理卫生间，房屋的所有者自会去做这些工作，因为这是他们的房子。偶尔也有人付不起钱，不过这也是件好事，因为在这种情况下，他们必须为延期付款付费，否则他们就得搬出去，而你又可以把房子重新卖掉。法院系统会处理这些事务。

当然，你所在的地区这些做法可能行不通，市场状况也会有所不同。然而，我只是想通过这个例子说明，仅用很少的资金，冒很小的风险，再通过一个简单的财务运作过程就可以创造出几百几千万美元的财富。这一例子也说明了金钱仅仅是一纸协议而已，任何具有高中文化的人都能做到这一点。

然而，大部分人却没有这么做，这是因为他们都信奉“辛苦工作，努力存钱”的教条。

只花大约30个小时工作，资产项就增加了19万美元，而且不用支付1美分的税款。

哪个问题对你来说更难一些呢？

1．辛苦工作，薪水的50%用于缴税，省下的钱拿去储蓄。你的存款利率为5%，而且利息还要再缴税。

2．花些时间来提高你的财商，增强你的动脑能力，从而增加你的资产。

还要考虑你所花费的时间，因为时间正是你最重要的资产。如果用第一种方法储蓄19万美元，要多久呢？

现在你会明白，为什么每当我听见父母们说“我的孩子在学校受

到良好的教育，学习很棒”时，我总是会默默摇头，这种教育也许的确很好，但是这就足够了吗？

我前面所说的只是小型的投资策略，只能用来说明如何把小钱变成大钱。另外，我的成功经历也反映了拥有财务知识是多么重要，而打好财务知识坚实的基础又是从接受扎实的财商教育开始的。我之前已经说过，但它值得我一再强调，财商是由这4项主要技能组成的：

1．财务知识。即阅读理解数字的能力。

2．投资策略。即以钱生钱的科学。

3．市场、供给与需求。贝尔提供了市场所需要的东西，比尔·盖茨也是如此。用2万美元买了一套值7.5万美元的房子，以6万美元的价格卖出，也就是抓住了市场所创造的机会。在市场上，总是有买方，就有卖方。

4．法律规章。要熟悉有关会计、公司方面的法律以及各州和国家的法规。我们必须按规则来进行“游戏”。

不管是通过购买小型房屋、大型公寓、公司、股票、债券、共同基金、金银珠宝、棒球卡，或是其他类似的东西来成功地获取财富，都必须具备上述基础，或者说必须同时掌握上述技能。

1996年，房地产市场开始复苏，人们纷纷涌进来；股票市场也开始繁荣起来，整个美国经济渐渐恢复。我在1996年开始售出房产，并将投资目标转移到了秘鲁、挪威、马来西亚和菲律宾。投资对象也发生了变化，在市场大举买楼时，我们已经准备退出了。现在我密切关注资产项中房产价格的攀升，并有可能在今年晚些时候出售一些房产，这要取决于国会有可能通过的一些法律修正案。我预备出售那6套小型房屋，然后把4万美元的承兑汇票兑现。我要告诉我的会计要做好准备保管现金并寻求可以避税的途径。

下面我要讨论资金的投入和收回、市场的景气和萧条、经济的增

长和衰退等问题。在你的一生中，几乎每一天你都会遇到许许多多的机会，可是你常常视而不见。但是机会确实存在，世界变化越大，技术进步越快，让你和你的家人以至你的后代财务安全的机会也就越多。

所以，为什么不耐心地提高你的财商呢？这个问题仍旧只有你才能给出答案。我不断地学习和提高是因为我知道变化就要来临，我更欢迎变化而不是沉溺于过去。我之所以想不断地提高自己的财商，是因为每当市场发生变化时，一些人会去乞求保住一份工作，而另一些人会接到生活抛给他们的酸柠檬——我们每个人偶尔都会有这样的坏运气——然后将其变成数以百万计的美元。这就是财商。

常常有人问我是怎么让那些酸柠檬变成数百万美元的。从个人的角度来讲，对于是否用更多我个人的投资经历举例，我有些犹豫，因为我担心这样做显得有些自吹自擂。自夸并非我的本意，我举这些例子只是为了从数字上和时间上说明一些简单的事实，而且，也希望大家知道取得成功真的很容易。你越熟悉财商的四大特征，你越会觉得容易。

就我而言，我主要使用两种工具来实现资产的增值：房地产和小型公司的股票。房地产是我的基础投资，通过日复一日的积累，我的资产不断地提供现金流，偶尔也会有价值上的飙升。再有就是等待小型公司的股票快速增值。

我并不建议别人做我做的事情，例子仅仅只是例子。如果投资机会太复杂而我又弄不明白，我就不会去投资。简单的数学计算和一般常识是有效理财所需要的一切。

下面是我用例证的5个原因：

1．激励人们学习更多的知识；

2．告诉人们如果打好基础，将来的道路就会平坦很多；

3．告诉人们每个人都能获得巨大的财富；

4．告诉人们条条大路通罗马；

5．告诉人们财务知识并不深奥。

1989年，我常常慢跑穿过俄勒冈州波特兰市的一个可爱的社区，那里有一些宛如姜汁面包的房子。这些房子既小巧又别致，令我不禁想起小红帽蹦蹦跳跳地走在去外婆家的路上。

路边到处都挂着“房屋待售”的牌子，木材市场十分萧条，股票市场几近崩溃，经济状况很不景气。在一条街上我注意到有块待售的牌子比其他牌子挂的时间都要长，看起来已经很旧了。一天我慢跑经过那里，便进去见了房子的主人，他好像遇到了麻烦。

“这房子你想卖多少钱？”我问道。

房子主人转过身来苦笑着说：“你报个价吧，房子待售已经一年多了，甚至没有人愿意进来看一看。”

“我先看看。”我说。半小时之后，我就以低于要价2万美元的价格买下了这幢房子。

这是一幢小巧玲珑的两居室，所有窗户上都装饰着姜汁面包式的须边，房子呈淡淡的蓝灰色，房子建于1930年，里面有一个漂亮的岩石壁炉，两间小卧室，用来出租是再好不过的了。

这幢房子的成交价为4.5万美元，而它实际上值6.5万美元，虽然当时没人想买。我付给房主5000美元的首付，一周后，房主高高兴兴地搬走了，他庆幸自己终于摆脱了那幢房子。然后我的第一位房客，一位当地大学的教授，住了进去。他每月交给我房租，我拿去还抵押贷款、支付各项支出和管理费之后，每月还会剩下不到40美元，这似

乎并不怎么太让人激动。

一年后，萧条的俄勒冈州房地产市场开始复苏。来自加利福尼亚州的投资者，携带着大笔资金从他们那依然繁荣的房地产市场转向北方，开始大批购进俄勒冈州和华盛顿州的房地产。

我用9.5万美元的价格将那套小房子卖给了一对加利福尼亚州的年轻夫妇，他们认为自己捡到了大便宜。我希望把大约4万美元的资本利得利用1031条款推迟纳税，于是我开始寻找可以投资的项目。过了一个月左右，我在俄勒冈州找到了一套有12个房间的公寓，这套公寓正好位于比佛顿市的英特尔工厂的旁边。公寓的主人长期住在德国，对于这套公寓的价值没有任何概念，只想尽快脱手。我给这套价值45万美元的房屋报价27.5万美元，最后以30万美元成交。我买下了它并持有了两年，后来为了躲避俄勒冈州的雨季，我们搬到了亚利桑那州的凤凰城，所以我们又利用1031条款以49.5万美元的价格把它卖了出去。接着，我们在凤凰城买下了一幢有30个房间的公寓楼。就像以前的俄勒冈州一样，当时凤凰城的房地产市场一片低迷。这幢公寓楼价格为87.5万美元，首付为22.5万美元。出租后带来的月现金流量略高于5000美元。到1996年，亚利桑那州的房地产市场开始复苏，一位科罗拉多州的投资者出价120万美元购买这幢公寓楼。

我和我妻子也考虑过出售的事情，但我们最终决定等等看，看看国会是否会修改有关资本利得的法律。如果确实修改的话，我们预期这处房产的价格还会上升15%～20%，除此之外，每月5000美元的现金流入也是一件不错的事情。

这个例子的要点在于它表明了一小笔钱是如何变成一笔大钱的。正如我们前面提到的，这主要是靠对财务报表、投资策略以及市场和法律的了解。如果一个人在这些方面不甚精通，那么很明显，他必然会遵循标准的教条，即安全地、分散地投资于比较保险的项目。可问题是“保险”的投资常常过于安全，太安全则会导致低收益。

大多数大型房屋经纪公司不涉足投机交易，以保护自身及客户的利益，这是一个明智的决策。

真正炙手可热的交易不会留给新手。一般来说，能使富者更富的最好的交易总是为那些精通游戏规则的人准备的。一个被认为是不够“老练”的人进行这样的交易在技术上是不可能的，当然这种事情也有过。

我越是“老练”，越是会得到更多机会。提高财商的另一个方面，就是让自己拥有更多的机会。你的财商越高，你就越容易分清一项交易是好还是坏。依靠你的智慧，你可以认出不利的交易，或者将一项不利的交易变成有利的交易。我学的东西越多——确实有许多东西值得学习——挣的钱也就越多，这仅仅是因为我的经验和智慧随着岁月增长了。我有许多朋友，他们安全地投资，在自己的岗位上辛勤地工作，却未能获得理财的智慧，而这种智慧是需要经过时间的历练才能获得的。

我全部的投资哲学就是把“种子”播在我的资产项下，这是我的准则。我从小额资金开始播种，有些种子长成了参天大树，有些则没有。

我们的房地产公司拥有数百万美元的财产，这是我们自己的房地产投资信托。这里我要指出的是，这几百万美元资产的大部分都是由5000至1万美元这样的小额投资开始积累的。所有那些首期付款都幸运地赶上了一个快速上升的市场、不断增加的税收豁免以及在数年里不断地被买进卖出。

我们还拥有股票投资组合，委托给一家公司进行管理，我和我妻子将这家公司称为我们个人的共同基金。我的一些朋友专门与像我们这样每月都有余钱投资的投资者打交道。我们购买高风险、投机性强的私人公司的股权，而这些公司正准备到美国或加拿大的股票交易所

去上市。有个例子可以说明股票投资的获利速度是多么快。在一家公司即将上市之前，我们以每股25美分的价格购买了10万股该公司的股权，6个月后，这家公司上市了，每股上涨到2美元。如果这家公司管理有方的话，还会继续上涨到每股20美元或者更高。有几年我们的2.5万美元在不到一年的时间里就变成了100万美元。

如果你清楚自己在做什么，就不是在赌博；如果你把钱投进一笔交易然后只是祈祷，才是在赌博。在任何一项投资中，成功的办法都是运用你的技术知识、智慧以及对于这个游戏的热爱来减少意外、降低风险。当然，风险总是存在的，但你的财商可以提高你应付意外的能力。常常有这样的情况，对一个人来说是高风险的事情，对另一个人来说则可能是低风险的。这就是我不断鼓励人们多关注财商教育而不只是投资股票、房地产或其他市场的原因。你越精明，就越能应付意外情况。

我个人的股票投资交易对大多数人来说是一件风险极高的事情，因此我绝不提倡人们效仿我。我自1979年开始投资股票以来赚了不少钱，不过，假使你明白这样的投资对大部分人来说为什么是高风险的，你也许就能改变命运，在一年内将2.5万美元变成100万美元对你来说也许就是低风险的。

正如前面说过的，我写出来的并不是建议，只是作为简单的、具有可行性的例子。从投资的整个过程来看，我所做的只是一小部分。对于一般人来说，每年获得超过10万美元的被动收入是一件很棒的事情，而且也并不困难。根据市场的情况并依靠你的智慧，你能在5～10年里实现这个目标。如果你能保持适中的生活支出，10万美元的额外收入是会很令人高兴的，不管你是否工作。如果你喜欢，或者只是为了打发时间，也可以去工作。你可以选择利用政府的税收制度来为自己服务而不是让它来损害你的利益。

我的资产基础是房地产。我喜欢房地产是因为它很稳定，变化比

较慢。我把这一基础建立得很牢固。它给我提供了相当稳定的现金流量，如果管理得当的话，还会有使其增值的好机会。拥有房地产这样一个坚固的基础，对我来说，其好处就在于它使我在某种程度上敢于冒很大的风险去买入更具投机性的股票。

如果我在股市上挣了一大笔钱，我就会用资本利得的一部分支付资本利得税，然后将余额投资于房地产，以再一次加固我的资产基础。

关于房地产我还有最后一点需要说明。我周游世界讲授投资课程，在我到过的每一个城市，我都听到有人说他们买不到便宜的房地产，但这并不符合我的经验。即便是在纽约和东京，也会有一些质量不错，价格也便宜的房产被大多数人忽略。在新加坡，尽管眼下房地产价格很高，但仍能在离城市不远的地方发现一些低价交易的机会。因此，每当我听到某人对我说“在这儿你不能这么做”时，我就会提醒他们，也许正确的说法应该是：“其实，我不知道在这儿该如何做这个。”

好机会是用你的脑子而不是用你的眼睛看到的。大部分人无法致富仅仅是因为他们没有受到理财训练，因而不知道机会其实就在眼前。

经常有人问我：“我该如何着手？”

在最后一章里，我将讲述我在通向财务自由之路上所遵循的10个步骤。但是记住要以轻松的心态去面对，毕竟这只是一场游戏。有时你赢了，有时你还要继续学习，但是一定要从中找到乐趣。大部分人从来赢不了是因为他们太害怕失去，这也是我发现的学校教育的一大误区。在学校里，我们得知错误是坏事，如果犯了错就会受到惩罚。然而，如果你看看人类学习的过程，就会明白我们其实就是在犯错误的过程中学到知识的。我们从跌倒中学会了走路，如果我们从不跌

倒，也就永远学不会走路。学骑自行车也是同样的道理，尽管我的膝盖上仍有伤疤，但今天我骑车时已毫不费力了。致富也是同样的道理，但不幸的是，大部分人贫穷的主要原因就在于他们太担心失去。胜利者不害怕失败，但失败者害怕。失败是成功过程中的一个组成部分，如果避开失败，也就不会成功。

有时我把投资看做网球比赛。我卖力地去打，犯了错误，然后纠正，再犯更多的错误，然后再纠正，这样水平就提高了。如果我输了，我会走向球网，和对手握手，笑着对他说："下周六见。"

投资者分为两类：

1．第一类也是最普遍的一类，即进行一揽子投资的人。　他们联系一家从事经营个人投资业务的中介机构，例如房地产公司、股票经纪人或财务规划师等，然后买下某些产品。这些产品可能是共同基金、房地产投资信托、股票或债券等。这是一个较好的、简单明了的投资方式，就好像一位顾客到商店去购买一台组装好的电脑。

2．第二类是自己创造投资机会的投资者。　这种投资者通常会自行组织一项交易，好比一个人买来电脑零部件，然后自己组装，这有点像量身定做。虽然我连组装电脑的第一步工序都不知道，但我清楚应该如何将许多投资机会组织起来，也知道谁能够这样做。

第二种类型的投资者最有可能成为职业投资者，但有时可能要花许多年才能将众多"零部件"组织起来，有时它们根本就不可能组合在一起。我的富爸爸鼓励我去做第二类投资者。学会如何将众多"零部件"组合在一起是非常重要的，有时候你会因此获得巨大的成功，但有时候也可能因为形势的逆转而损失惨重。

如果你想成为第二类投资者，那么你还需要提高3种主要技能，除了之前提到的提高财商的4项基本技能之外，要想成为理财能手，你就必须具备3种技能。

1．如何寻找其他人都忽视的机会。　你要用心去发现别人看不到的那些机会。例如，我的一个朋友买了一幢破旧不堪的房子，它看起来就像座鬼屋，每个认识他的人都很奇怪他为什么要买下它，那是因为他看到了我们没有看到的东西。他通过产权公司了解到这间房子连着4间额外的空房，于是在买下房子后，他就把空房拆掉，然后把土地卖给了一位建筑商，得到的钱3倍于他买房子所花费的成本。在两个月里，他挣了7.5万美元。这笔钱虽然不算多，但却比最低工资高多了，而且在技术上也不难。

2．如何增加资金。　一般人只会去找银行贷款，而第二类投资者则知道不找银行也能通过多种方法获得资金。在一开始，我讲了如何不找银行就能买下房子。房子本身并不重要，从中学到的获得资金的技巧却是无价之宝。

我也时常听到人们说“银行不会借钱给我”或者“我没有钱去买它”。如果你想成为第二类投资者，你就要知道如何去做到大部分人做不到的事情。换句话说，大多数人眼睁睁地让缺少资金阻止了他们去达成交易，如果你能越过这个障碍，你就能比那些没能掌握这些技能的人早一步成为百万富翁。有许多次，我在银行没有一分钱存款的情况下，买下了房子、股票和公寓楼。有一次我买了一幢价值120万美元的公寓楼，我是通过“成为联系的桥梁”来达成目的的，即通过在卖方和买方之间签下合同来促成这项交易。首先，我筹集了10万美元的定金，这将使我能有90天的宽限期来筹集余下的款项。我为什么要这么做呢？就是因为我知道这么做将带来200万美元。但后来我再也没有去筹集款项，因为那位借给我10万美元的人给了我5万美元当做

找到这次交易机会的酬劳，他取代了我的位置成为买家，我则抽身离开了。总的工作时间：3天。所以说，你知道的比你买到的更重要。投资不仅仅是买东西，而应该是一个不断学习的过程。

3．怎样把精明的人组织起来。　聪明的人往往会雇用比自己更聪明的人或与他们一起工作。当你需要建议的时候，你一定要确定你选择的是明智的顾问。

你要学习很多东西，也会因此得到巨大的回报。如果你不想学习这些技能，那么我建议你最好做第一类投资者。你懂得了这一点就是你拥有的最大财富，而不知道这一点将会成为你面临的最大风险。

风险总是无处不在，要学会驾驭风险，而别总想回避风险。

---

(1)　所谓承兑，简单地说，就是承诺兑付，是付款人在汇票上签章表示承诺将来在汇票到期时承担付款义务的一种行为。承兑行为只发生在远期汇票的有关活动中。

第7章
第六课　学会不为钱工作

1995年，我接受了新加坡一家报纸的采访。一位年轻的女记者准时赴约，采访立即开始了。我们坐在一家豪华酒店的大厅里，喝着咖啡，谈论我此次行程的目的。我和畅销书作家金克拉一起接受采访，他谈的是动机问题，而我谈的是“富人的秘密”。

“有一天，我想成为像你这样的畅销书作家。”女记者说。我曾经读过她在报上发表的一些文章，而且印象深刻，她的文章风格犀利且有条理，深受读者的欢迎。

“你的文章风格很好，”我回答，“那么，是什么妨碍了你实现梦想？”

“我的写作之路似乎前途渺茫，”她平静地说，“人们都说我的小说非常好，但是仅此而已。因此，我依然继续在报社工作，至少，这能挣钱支付账单。你能给我些建议吗？”

“好的，”我高兴地说，“我在新加坡的一位朋友办了一所学校，培训销售技能。他为新加坡的许多大公司讲授营销课程，我想如果你去听听他的课，或许会对你的职业生涯有帮助。”

她有点不快，“你是说我应该去学销售吗？”

我点点头。

“你是当真的吗？”

我又点点头。“有什么不妥吗？”我问道。但她似乎被激怒了。我现在有点后悔自己所说的话。本来我是想帮忙，现在却得为自己的建议辩解。

“我拥有英语文学硕士学位，我干吗要去学做推销员？我是一个专业人士，即使我需要接受再教育也是为了进行专业上的深造，绝不是为了去当什么推销员。我讨厌那些推销员，他们眼里只有钱。所以，请告诉我为什么我非得去学销售？”她边说边用力地抓起她的提包，于是采访草草收场了。

在咖啡桌旁放着我以前写的一本畅销书。我拿起书，见到她粘在封面上的一张便条。“你看到这个了吗？”我指着她记的便条。

她低头去看自己的便条，“什么？”她困惑地说。

我又指了指她的便条，在便条上写着：“罗伯特·T．清崎，畅销书作家。”

“上面写的是畅销书作家，而不是最好的作家。”

她突然睁大了眼睛。

“我只是一个平庸的作家，而你则是一位优秀的作家。我去了销售学校，而你得了硕士学位。如果你把这两方面结合起来，你就既是‘畅销书作家’，又是‘最好的作家’。”

她的眼里燃起了怒火，“我永远不会委屈自己去学什么销售，像你这样的人也不应该写作。我是受过专业训练的作家，而你以前不过是一个推销员，这不公平。”

她收好其他的便条，然后匆匆穿过巨大的玻璃门，消失在新加坡

潮湿的清晨里。

好在第二天早上她给了我一个公平、良好的访谈记录。

全世界到处都有聪明、才华横溢、受过良好教育以及极具天赋的人。我们每天都会碰到这样的人，他们就在我们的身边。

几天前，我的汽车出了点问题。我把它开进维修厂，一个年轻的机械工不到几分钟就修好了。他只要听听发动机的声音就能确定毛病出在哪里，这使我感到非常惊讶。

然而遗憾的是，只有天赋是不够的。

我常常吃惊为什么有些人才华过人却只挣到很低的工资。我听说只有不到5%的美国人年收入超过10万美元。我曾遇见聪明且受过高等教育的人每年收入不到2万美元。一位药品贸易的商务顾问曾经告诉我，有许多医生、牙医和按摩师在财务上困难重重。以前我总是认为他们一毕业，美元就会滚滚而来。这位商务顾问还跟我说了一句话："他们只有一项技能，所以挣不到大钱。"

这句话的意思是说，大部分人需要学习和掌握不止一项技能，只有这样他们的收入才能获得显著增长。以前我提到过，财商是会计、投资、市场和法律等各方面知识和能力的综合。将上述4种技能结合起来，以钱生钱就会容易得多。当涉及钱的时候，只有一项技能的人不得不努力工作。

有关综合技能的典型例子就是那位为报纸撰稿的年轻女记者。如果她能努力学习销售的技能和有关市场的知识，她的收入就会显著增加。如果我是她，我一定会去学习一些有关广告文案和销售方面的课程。然后，我会去一家广告公司找一份工作。即使这样做会使收入减少，但我能学到在成功的广告中运用的"用几秒钟交流"的技巧。我还会花时间去学习公共关系这一重要的技能，以便通过免费的公关来赚

取数百万美元。然后，利用晚上和周末来创作。如果她能够做到我上面说的事，她写的书就会畅销，并且，会在很短的时间内，成为一位“畅销书作家”。

当我第一次带着我写的书《如果你想生活得富裕幸福，要不要去学校？》去见一位出版商时，他建议我将书改名为《经济学教育》。我告诉出版商，如果用这个书名，我只能卖出两本书：一本给我的家人，另一本给我最好的朋友。可问题是，即便是他们也希望免费得到这本书。选择《如果你想生活得富裕幸福，要不要去学校？》这一“可恨的”书名，是因为我们知道它会受到大众的欢迎。我赞成教育，但认为应该进行教育改革，否则，我为什么一直在呼吁改革陈旧的教育体制呢？我之所以选择这样一个书名，使我有机会在更多的电视和电台节目中露面，因为我愿意引起争议。许多人可能认为我没什么深度，这本书却一版再版。

1969年，我从美国商船学院毕业了。我受过良好教育的爸爸十分高兴，因为加州标准石油公司录用了我，让我在油轮上工作。我是一个三副，比起我的同班同学，我的工资很低，但作为我离开大学之后的第一份工作，也还算不错。我的起薪是一年4.2万美元，包括加班费。而且我一年只需工作7个月，余下的5个月是假期。如果我愿意的话，还可以用那5个月的假期随一家附属船舶运输公司的船只到越南去，这样年收入能翻一番。

尽管前途光明，但我还是在6个月后辞职了，加入海军陆战队去学习飞行。对此我受过良好教育的爸爸非常失望，富爸爸则祝贺我作出了这样的决定。

在学校和工作单位，最普遍的观点就是“专业化”。也就是说，为了挣更多的钱或者能升职，你需要更加专业化。这就是医生们要早早寻求某种专长——如骨科或儿科——的原因。对于会计师、建筑师、律师、飞行员及其他很多专业人士也是这样。

我那受到良好教育的爸爸也信奉同样的教条，因此，当他最终获得博士学位时非常激动。不过他也承认，社会越来越少奖励那些学得多的人了。

富爸爸则鼓励我去做恰好相反的事情。“对许多知识你只需知道一点就够了”，这是他的建议。所以，这些年来我曾在他的公司的不同部门工作过。有一段时间我在他的会计部工作，虽然我从来不想成为会计，但他仍希望我借助这种渗透作用学习一些会计方面的常识。富爸爸知道我会明白那些“行话”，而且懂得哪些东西重要，哪些东西不重要。我也曾做过公共餐厅服务员、建筑工人、推销员、仓库保管员和市场营销人员。富爸爸一直在培养我和迈克，坚持让我们列席他与银行经理、律师、会计师和经纪人的会议，希望我们对他的商业帝国的每一部分都能有所了解。

当我辞掉在标准石油公司收入丰厚的工作后，受过良好教育的爸爸和我进行了推心置腹的交谈。他非常吃惊，也不理解我为什么要辞去这样一份工作：收入高，福利待遇好，休假长，还有升职的机会。有一天晚上他问我：“你为什么要辞职呢？”我没法向他解释清楚，我的逻辑与他的不一样。最大的问题就在于此，我的逻辑和富爸爸的一致。

对于受过良好教育的爸爸来说，工作的稳定就是一切；而对于富爸爸来说，不断学习才是一切。

受过良好教育的爸爸认为我去学校学习就是要做一名船员，而富爸爸则知道我去学校是为了学习国际贸易。因此，在我做学生时就跑过货运，驾驶过去远东及南太平洋的大型运输船、油轮和客轮。富爸爸强调我应该乘船去太平洋而不是去欧洲，因为他认为“新兴国家”是在亚洲而不是欧洲。当我的大多数同班同学，包括迈克，在搞联谊的时候，我却在日本、泰国、新加坡、越南、韩国、菲律宾以及中国台湾和中国香港等地学习贸易、人际关系、商业类型和当地文化。我也

参加晚会，但不去任何大学的联谊会，我迅速地成熟起来了。

受过良好教育的爸爸无法理解我为什么决定辞职加入海军陆战队。我告诉他我想要学习飞行，但实际上我是想学会指挥军队。富爸爸曾给我解释，经营一家公司最困难的就是对人员进行管理。他在军队待过3年，而受过良好教育的爸爸则免服兵役。富爸爸告诉我学会在危险形势下领导下属的重要性。“领导才能是你下一步迫切需要学习的，”他说，“如果你不是一个好的领导者，你就会被背后的冷箭射中，就像他们在商业活动中做的一样。”

1973年从越南回国后，我离开了军队，尽管我仍然热爱飞行。我在施乐公司找到了一份工作，我是有目的的，不过不是为了物质利益。我是一个腼腆的人，对我而言销售是世界上最令人害怕的课程，而施乐公司的营销培训项目是美国最好的之一。

富爸爸为我感到自豪，而受到良好教育的爸爸则为我感到羞愧。作为知识分子，他认为推销员低人一等。我在施乐公司工作了4年，直到我不再为可能吃闭门羹而发怵。当我稳居销售业绩榜前5名时，我再次辞职，又放弃了一份不错的职业和一家优秀的公司。

1977年，我创建了自己的第一家公司。富爸爸鼓励我和迈克去管理公司，现在我就得学着创建并管理它们了。我的公司的第一种产品是尼龙和维可牢[1]搭扣钱包，它们是在远东生产的，然后装船运到纽约的仓库里，仓库离我去上学的地方很近。我的常规教育已经完成，现在是我单飞的时候了。如果失败了，我就会破产。富爸爸认为如果要破产的话，一定要在30岁以前，他的建议是“这样你还有时间东山再起”。就在我30岁生日的前夜，我的第一批货物驶离韩国前往纽约。

直到今天，我仍然在做国际贸易，就像富爸爸鼓励我的那样，我一直在寻找新兴国家的商机。现在我的投资公司在南美、亚洲、挪威

和俄罗斯等地都拥有投资项目。

正如一句格言所说：“工作（job）一词就是‘比破产强一点’（just over broke）。”然而不幸的是，这句话确实适用于千百万人，因为学校没有把财商看做是一种智慧，大部分工薪阶层都量入为出，他们挣钱，然后支付账单。

还有另外一种可怕的管理理论是这样说的：“工人付出最大努力以免于被解雇，而雇主提供最低工资以防止工人辞职。”如果你看一看大部分公司的工资支付额度，就会明白这一说法确实在某种程度上道出了真相。

最终的结果是大部分人从不敢越雷池一步，他们按照别人教他们的那样去做：找一份稳定的工作。大部分人是为短期的工资和福利工作的，但从长期来看这种做法常常是具有灾难性的。

相反，我劝告年轻人在找工作时要看能从中学到什么，而不是只看能挣多少钱。在选择某种职业或陷入“老鼠赛跑”的陷阱之前，要仔细看看脚下的路，弄清楚自己到底想获得什么技能。

一旦人们陷入为支付账单而整天疲于奔命的陷阱，就和那些蹬着小铁笼不停转圈的小老鼠一样了。它们的小毛腿蹬得飞快，小铁笼也转得飞快，可到了第二天早上，它们发现自己依然被困在笼子里，就像你被你的工作困住一样。

在巨星汤姆·克鲁斯主演的电影《甜心先生》中，有许多非常好的台词。可能最容易记住的就是那句“把钱给我看看”。但我认为还有一句台词简直就可以被称为真理。他发生在汤姆·克鲁斯离开公司的那一幕，他刚被炒了鱿鱼，于是就问公司的人：“谁愿意和我一起走？”顿时鸦雀无声，仿佛连空气都凝固了。只有一位女士站出来说：“我愿意……可是3个月后我就能升职了。”

这句话可能是整部电影里最实在的一句台词，道出了那些总是为生计而忙碌工作的人们的心声。我知道，受到良好教育的爸爸每年都期望加薪，但每年都十分失望。于是他不得不回学校去获得更高的学历，以得到另一次加薪的机会，但是他只能又一次失望。

我经常向人们提一个问题："你终日忙碌的目的是什么？"就像那只小老鼠一样，我想知道人们是否会想一想，这样辛苦地工作到头来究竟是为了什么？未来的日子又会怎样呢？

美国退休者协会前会长西里尔·布里克弗利克的报告说，个人退休金管理正处于一种混乱的状态。首先，在今天有50%的劳动力没有退休金，而在另外的50%的人中，有75%～80%的人的退休金不能足额发放，他们每月只能领到55美元、150美元或是300美元。

克莱格·卡佩尔在《退休的迷思》一书中写道：我采访过一家重要的全国性退休金咨询公司，并与一位专门为企业高管制定退休计划的经理进行了一次谈话。当我问她职业人士对养老金有什么期待时，她自信的笑了笑说："万灵丹。"

"什么是万灵丹？"我问道。

她耸耸肩，说："如果婴儿潮一代发现，在年老的时候并没有足够的钱来维生，他们会陷入绝望。"卡佩尔接着分析了原来的固定福利计划和后来更加不可靠的401（k）计划之间的区别。对于今天仍在工作的大部分人来说，这可不是一幅美妙的图景，而这仅仅是指退休金，如果再加上医疗和私人养老院的费用，这幅图景会更加可怕。在这本书中，卡佩尔指出每年的私人养老院的费用平均高达3万～12.5万美元。1995年，当他去当地的一家普普通通的私人养老院时，发现价格竟达到每年8.8万美元。

在一些拥有社会医疗保障的国家，许多医院不得不艰难地作出抉择，例如：到底先救谁。他们完全是根据这些病人有多少钱、年纪多大而作决定的。如果病人年纪大了，他们就会把医疗服务提供给更年轻的人，而那些又老又穷的病人只好排在最后。因此，就像富人能得到更好的教育一样，富人也能使自己活得更长，而穷人只会死得早一些。

所以我想知道，是否工薪阶层只有在梦想着未来或者等到下次领工资的时候，才会对自己的遭遇产生疑问呢？

当我面对那些想挣更多钱的成年人演讲时，我总是建议他们要有长远的眼光。我承认为了金钱和生活安稳而工作是很重要，但我仍主张要再找一份工作，以便从中学到另一种技能。我常常提议，如果想学习销售技能，最好进一家网络营销公司，也被称为多级营销公司。这类公司多半能够提供良好的培训项目，帮助人们克服因失败造成的沮丧和恐惧心理，这种心理往往是导致人们不成功的主要原因。从长远来看，教育比金钱更有价值。

当我提出这些建议时，我常常听到这样的回答："这太麻烦了"，或是"我只想做我感兴趣的事"。

对于"太麻烦了"的说法，我反问："那么，你宁可辛苦一生，把挣来的50%的收入交给政府？"对于另一种说法"我只想做我感兴趣的事"，我的回答是："我对去健身房不感兴趣，但还是要去，因为我想身体更好，活得更长。"

遗憾的是有一些老话仍然不过时，像"你无法教老狗学会新把戏"，除非一个人习惯于变化，否则改变对他来说将是十分困难的。

但是，你们中间仍有些人对于"工作是为了学习新东西"这种观点有疑虑，我想说一句话鼓励你们：生活就像去健身房，最痛苦的事情是作出锻炼身体的决定，一旦你过了这一关，以后的事情就好办了。

有很多次，我害怕去健身房，但是只要我去了并开始运动，就会感到非常愉快。健身之后我总是很高兴，因为我说服了自己坚持了下来。

如果你坚持不愿意学习新东西，而只是想在自己的领域里成为专家，那么你要确信你服务的公司是有工会的，因为工会会保护专业人士。

我受过良好教育的爸爸在失去了政府的“恩宠”之后，成为了夏威夷教师工会的负责人。他告诉我这是他所做过的最难的工作。对我个人来说，我不倾向于劳资任何一方，因为我能理解双方有各自的需要和利益。如果你按学校所教育的那样去做，成为一位专业人士，那么最好去寻求工会的保护。例如，如果我继续我的飞行生涯，我就会进一家有强有力的飞行员工会的公司。为什么？因为我将终生只在这一行里学到一种有价值的技能，如果我被这一行业抛弃，我的技能对其他行业便毫无用处。一位拥有10万小时驾驶大型运输机记录的高级飞行员，每年能挣15万美元，可一旦下岗，就很难找到一个收入相当的在学校教书的工作了。技能不一定能从一个行业转到另一个行业，在航空业被看重的飞行技能在教育系统并不受重视。

甚至对于今天的医生来说也是如此。随着医学的变化，许多医药专家需要加入“健康维护组织”这样的医疗机构，教师也一定要成为工会的会员。在如今的美国，教师工会是所有工会中最大、最富有的一个。全国教育协会拥有巨大的政治影响力。教师们需要工会的保护，因为他们技能的价值也只限于教育系统。因此法则就是：如果你是高度专业化的人士，就加入工会。这才是明智之举。

当我问自己班上的学生“你们中间有多少人能做出比麦当劳更好的汉堡包”时，几乎所有的学生都举起了手。我接着问：“如果你们中大部分人都能做出比麦当劳更好的汉堡包，那为什么麦当劳比你们更赚钱？”

答案是显而易见的：麦当劳拥有一套出色的商业体系。许多才华横溢的人之所以贫穷，就是因为他们只是专心于做好产品，而对商业体系却知之甚少。

我有一位夏威夷的朋友是杰出的艺术家，他也挣了很多钱。一天，他母亲的律师打电话告诉他，他母亲给他留下了3.5万美元的遗产，这是他母亲的房产在扣除律师费和税收后的余额。不久后，他发现了一个可以发展事业的“机会”。为此，他需要用这笔钱的一部分来做广告。两个月后，他的第一个四色整版广告登在一份昂贵的杂志上，这份杂志的读者主要是富人。然而广告刊登了3个月后，却没有收到任何效果，他所继承的遗产也花光了。现在他想以误导为由起诉那家杂志。

这是一个有关只懂怎么做好汉堡包，却不懂如何将汉堡包卖出去的典型例子。当我问他从这件事学到了什么时，他只是回答“广告商都是骗子”。于是我问他愿不愿意学习销售和一门直销课程，他回答：“我没时间，也不愿意浪费钱。”

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们贫穷、财务困难或者只能挣到低于他们应得的薪水，不是因为他们已知的东西而是因为他们未知的东西。他们只将注意力集中在提高做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和配送汉堡包的技能。也许麦当劳不能做出最好的汉堡包，但他们能在做出一般水平的汉堡包的前提下，做到最好的销售和配送工作。

穷爸爸希望我学有所长，这是在他看来能够获得更高收入的途径。即使是在夏威夷州长通知他不能继续在政府工作时，我受到良好教育的爸爸仍然鼓励我去拥有某项专长。后来，受到良好教育的爸爸接手了教师工会的工作，为保护那些高级专业人才和受到良好教育的人士的利益而努力。我们经常为此争论不休，但我知道，他从不认为过分专业化恰恰是导致这些人需要工会保护的原因。他不能理解，为

何越是专业化，就越是掉入陷阱而无法自拔。

富爸爸建议我和迈克去“培养”自己。许多企业也是这么做的，他们在商学院里挑选一个年轻聪明的学生，并开始“培养”他，希望有朝一日他能领导这家公司。因此，这些聪明的年轻人并不去专项钻研某一个部门的业务，而是从一个部门跳到另一个部门，从而学到整个企业各个系统的知识。富人们也常常这样“培养”自己的或是别人的孩子，通过这种方法，孩子们能对如何经营一家企业有一个整体的认识，并可以了解不同部门的相互关系。

对于经历过第二次世界大战的那一代人来说，从一家公司跳槽到另一家公司是一件坏事，而今天人们却认为这是明智之举。既然人们从一家公司跳到另一家公司，不是为了寻求更深入的专业知识，那为什么不借此机会多学习而别光想多挣钱呢？尽管从短期来看，你的薪水可能会减少；但从长远来看，你将从中获得巨大的收益。

成功所必需的管理技能包括：

1．对现金流的管理。

2．对系统（包括你本人、时间及家庭）的管理。

3．对人员的管理。

最重要的专门技能是销售和对市场营销的理解。销售技能是个人成功的基本技能，它涉及与其他人的交往，包括与顾客、雇员、老板、配偶和孩子。而沟通能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对一个人的成功来说更是至关重要。我就是通过学习各种课程、听教学磁带等来扩展知识并不断提高自己的这一技能的。

正如我之前提到的那样，我受过良好教育的爸爸工作越努力，就越具有竞争力，但同时他也更深地陷入专业特长的陷阱之中。虽然他的工资增长了，可他的选择机会却少了。直到失去了在政府中的工

作，他才发现自己在职业选择上是多么被动。这就好比职业运动员因为突然受伤或是年龄太大而无法继续参加比赛一样，他们会失去曾经拥有的高收入工作，而有限的技能又使他们无法另辟蹊径。我想，这就是为什么从那时起我爸爸变得如此支持工会了，因为他意识到工会能使他受益。

富爸爸鼓励我和迈克多去涉猎一些东西。他鼓励我们去和比我们更精明的人一起工作，并把他们组成一个团队。现在把这种做法称为专家组合。

今天，我看到一些曾当过老师的人现在每年能挣数十万美元，他们挣这么多钱是因为他们不仅拥有教育方面的专业技能，还拥有其他方面的特长。他们既能教书，也能做销售和市场营销。我还不知道有比销售和市场营销更重要的技能，但要掌握它们对大部分人来说是很困难的，这主要是因为他们害怕被拒绝。所以，你在处理人际关系、商务谈判和被拒绝时的恐惧心理等方面做得越好，生活就会越轻松。就像我对那位想成为“畅销书作家”的女记者所建议的一样，我今天也给所有人这个建议。精通专业技能既是优势也是弱点。我有许多朋友，他们非常有天赋，但不善于与其他人交流，结果他们的收入少得可怜。我建议他们用一年时间来学销售，即使挣不到什么钱，可他们处理人际关系的能力会大大提高，这种能力是无价的。

除了成为优秀的学习者、销售员和市场营销人员外，我们还需要成为好老师、好学生。要想真正富有，我们既要不吝付出也要学会索取。对于那些被财务或职业问题所困的人来说，他们常常既不会付出，也无力索取。我知道许多人穷是因为他们既不是好老师也不是好学生。

我的两个爸爸都是很慷慨的人，他们都把付出放在第一位。向别人传授经验是他们付出的途径之一，他们付出的越多，得到的也就越多。但他们有一个明显的区别，就是对金钱的付出。我的富爸爸会给

别人许多钱，他把钱捐给教堂、慈善机构以及他的基金会。他知道要想得到金钱，就必须先付出金钱。付出金钱是那些非常富有的家庭保持富有的秘诀，也是例如洛克菲勒基金会、福特基金会这样的机构存在的原因。建立这些机构是为了增加财富，从而让其他人能够永远受益。

我那受过良好教育的爸爸总是说：“当我有多余的钱时，就会把它捐出来。”可问题是他从来就没有多余的钱。因此他更加努力地工作以增加收入，却没有注意到一条最重要的金钱法则——给予，然后获得。相反，他信奉的是“得到后再付出”。

总之，我同时受到两个爸爸的影响。一方面我是资本主义的坚定信奉者，喜欢以钱生钱的游戏；另一方面我又是一个怀有社会责任感的老师，深切地关注日益加大的贫富差距。我个人认为，陈旧的教育体系应该对这一差距的加大负有重要责任。

---

(1)　维可牢经常用于布制品上，由一条表面有细小钩子的尼龙条与表面有毛圈的对应的尼龙条粘合面构成。

第二部分

开端

第8章
克服困难

人们通过学习掌握了财务知识，但在通向财务自由之路上仍面临着许多障碍。资产项可以产生大量的现金流，使人们过上梦想中的生活，而不必整天为了支付账单而忙碌。但掌握财务知识的人有时候还是不能积累丰厚的资产项，其主要原因有5个：

1．恐惧心理。

2．愤世嫉俗。

3．懒惰。

4．不良习惯。

5．自负。

原因之一：对可能亏钱的恐惧心理。

我从未遇见喜欢亏钱的人，但在我的一生中，从未遇见一位没亏过钱的富人，却遇见许多从未亏掉一毛钱的穷人——我是说在投资活动中。

对亏钱的害怕是确实存在的，每个人都有这种恐惧心理，包括富人。但恐惧本身并不是问题之所在，关键在于你如何处理恐惧心理，如何处理亏钱的问题。处理失败的不同方式造成了人们生活的差异，不仅是对金钱，对生活中的任何事情都是如此。富人和穷人之间的主

要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。

感到恐惧是正常的，在涉及金钱时表现出胆怯也是正常的，即便如此你仍然有机会成为富人。我们在某些方面是英雄，而在另外一些方面却可能是懦夫。我朋友的妻子是一位急诊室护士，当她看到流着血的病人时，会冲上去救治，可是当我提到投资时，她却逃跑了。不过当我看到血时，我不会跑，我会直接晕倒。

我的富爸爸理解人们对金钱的恐惧症。“一些人害怕蛇，一些人害怕失去金钱，这都是恐惧症。”他说。因此，他有个克服这种恐惧的小窍门：“如果你讨厌冒险，担心会亏钱，就早点动手积累资产吧。”

这也是银行建议你在年轻时就养成储蓄的习惯的原因。如果在年轻时就开始积累，你就更容易致富。我不会在这里详细讨论这个问题，但是从20岁开始储蓄与从30岁开始储蓄的人之间的确有巨大的差异。

有人说这世界的奇迹之一就是复利。据说，购买曼哈顿岛是有史以来最廉价的交易之一[1]，它是用价值24美元的廉价小玩艺儿买下来的。然而，如果将那24美元用于投资，以8%的年利率计算，到1995年这24美元就会变成28万亿美元。如果以1995年的房地产价格计算，用这笔钱不仅可以买回曼哈顿岛，还有余钱几乎能买下洛杉矶。

我的邻居为一家大型电脑公司工作，他在那儿干了25年。再过5年，他就会离开那家公司，按401（k）计划他将得到400万美元。这些钱大部分被投资于高增长的共同基金，他会将其转换成债券和国债。他离开公司时只有55岁，每年却能获得超过30万美元的现金流入，这比他的工资收入还要高。所以，如果你害怕亏钱或者讨厌冒险，你至少可以像他一样。但是，你必须及早行动并且制定一个完善

的退休计划，此外你还要聘请一位信得过的财务规划师，在你作出任何投资决定之前，他能给你指导。

可是，如果你没有足够的时间或是希望早点退休，又该怎么办呢？你怎样应付亏钱的恐惧心理呢？

我的穷爸爸在这方面没有任何作为。他一味回避这个问题，拒绝进行讨论。

我的富爸爸恰恰相反，他建议我要像得克萨斯人那样思考。“我喜欢得州和得克萨斯人，”他曾说，“在得州，什么东西都大气。如果得克萨斯人赢了，他们就会赢很多；如果他们输了，也会输得令人吃惊。”

“难道他们喜欢失败吗？”我问道。

“我不是这个意思，没有人喜欢失败。有句话说得好，‘没有快乐的失败者’，”富爸爸说，“我要说的是得克萨斯人对于风险、收益和失败的态度。那是他们驾驭生活的方式，他们活得很大气，不像这儿的大部分人在碰到金钱问题时，就变得像斜齿鳊一样。斜齿鳊在被光照到时会非常害怕，而这种人在杂货店店员少找两毛五分钱时，便会抱怨不停。”

富爸爸接着解释：“我最喜欢的是得克萨斯式的生活态度，得克萨斯人赢了会骄傲，输了也不忘吹牛。他们有一句谚语，‘如果你要破产了，那就索性一分不剩’。我们身边的大部分人都非常害怕亏钱，而得克萨斯人却不愿意让你认为他们仅仅因为一幢复式公寓而破产。”

富爸爸经常跟我和迈克说，大部分人在财务上不成功的最大原因是他们的做法过于安全。“因为太害怕失败，所以才会失败。”他常这么说。

对此前美国职业橄榄球联赛的四分卫弗朗·塔肯顿还有另一种说

法："胜利意味着不害怕失败。"

在我的生活中，我注意到失败与成功相伴相随。在我学会骑自行车之前，曾经跌倒过许多次。我从未遇见不曾打丢一球的高尔夫球选手，也从未见过不曾伤心过的恋人，更未见过从不亏钱的富人。

因此，对大多数人来说，他们在财务上不成功是因为对他们而言亏钱所造成的痛苦远远大于致富所带来的乐趣。得克萨斯的另一句谚语讲道："人人都想上天堂，却没有人想死。"大部分人都梦想发财，但却害怕亏钱，所以他们永远也进不了财富的天堂。

富爸爸常常给我和迈克讲他到得州旅行的故事。"如果你真想学习如何面对风险、损失和失败，就去圣安东尼奥市走访阿拉莫。"阿拉莫的故事讲的是，一群勇敢的人在知道毫无胜算的情况下依然选择战斗，他们宁可战死也不愿投降。这是一个值得学习的、振奋人心的故事，然而，这的确是一次悲壮的军事失败。他们最后不得不用枪托进行肉搏。你完全可以称之为失败，他们最终失守阿拉莫。你想知道得克萨斯人是如何面对失败的吗？他们高声呼喊："记住阿拉莫！"

我和迈克多次听到这个故事。每次在做大生意之前或者感到不安的时候，富爸爸就会给我们讲这个故事；当他把一切仔细安排好或者一件事情尘埃落定的时候，他也会讲这个故事；当他担心犯错误或害怕亏钱时，他还会讲这个故事。这个故事给了富爸爸力量，因为它总在提醒他，他可以将财务上的损失变成赢利。富爸爸知道失败只会使他更强大，更精明。他并不愿意亏钱，但他清楚自己是什么样的人，知道该怎样去面对损失。他接受了损失，然后将它变成赢利，这是他成为赢家而别人沦为失败者的原因所在；同时这也是当别人退出时，他依然有勇气去冲过终点线的原因。"这就是我这么喜欢得克萨斯人的原因。他们接受失败的现实并把它转变成通向成功道路上的一个个插曲。"

今天我对富爸爸的这番话有了更深的体会：“得克萨斯人并不掩饰失败，而是愈挫愈奋，他们接受失败的现实并将失败转化为动力。失败激励得克萨斯人走向成功，而这个道理并不仅仅适用于得克萨斯人，它适用于所有的成功人士。”

就像我前面说过的：从自行车上摔下来是学习骑车的一部分。我还记得正是摔下来才使我更坚定地要学会骑车。同样的，我也说过世界上没有从未打失过一球的高尔夫球选手。作为一位职业高尔夫球高手，打失一个球或输掉一场比赛只会激励他做得更好，练得更努力，学更多的东西，是失败使他们更加优秀。对于胜利者，失败会激励他们；对于失败者，失败则会击垮他们。

用洛克菲勒的话来说，就是“我志在将每一次灾难转化成机会”。

作为一个日裔美国人，我也可以说这样的话。许多人说珍珠港事件是美国人的失误，我却认为是日本人的最大失误。在电影《虎！虎！虎！》中，一个日本海军上将悲哀地对他的兴高采烈的部下说：“我担心我们摇醒了一个沉睡的巨人。”果然“记住珍珠港”成为一句具有巨大感召力的口号，它把美国历史上最大的失败之一变成了取得胜利的原因，这次巨大的失败给了美国力量，此后美国很快就崛起为一个世界强国。

失败会激励胜利者，击垮失败者。这是胜利者最大的秘密，也是失败者所不知道的秘密。胜利者最大的秘密是失败能够激励他们取胜，所以他们不怕失败。让我们重复一遍弗朗·塔肯顿的话：“胜利意味着不害怕失败。”像弗朗·塔肯顿这样的人不害怕失败，因为他们了解自己。他们和所有人一样不喜欢失败，但他们知道，失败会激励他们做得更好。要知道不喜欢失败和害怕失败之间有着巨大的差别，大部分人因为害怕失败而失败，他们甚至会因一幢复式公寓而破产。在财务上他们做得过于安全、规模太小，他们会买大房子、大轿车，却不进行大的投资。90%以上的美国人财务困难的主要原因就在于，他

们是为了避免损失而理财，而不是为了赢利而理财。

他们会选择去找财务规划师、会计师和股票经纪人等，购买一个安全的投资组合。他们中的大部人将大量现金以存款单、低收益债券、可以在共同基金内部买卖的共同基金，以及一点股票的形式进行投资。这是一个安全而合理的投资组合，却并不是一个赢利的投资组合。说到底这种投资组合只是人们为避免损失而采取的方式。

对于超过70%的人来说，这可能还算是一个较好的投资组合。毕竟，一个安全的投资组合总比什么都没有强得多。一个安全的投资组合对于注重安全的人来说是很合适的，但是，安全地、平衡地投资于一个投资组合，却不是一个成功的投资者应有的投资方式。如果你的资金很少而又想致富，你必须首先集中于一点，而不是追求平衡。那些成功的投资者，在最初肯定不是追求平衡的，追求平衡的人只会在原地踏步。要进步，你必须先做到不平衡，并注意怎样才能使自己不断进步。

爱迪生不追求平衡，他集中精力于某样东西；比尔·盖茨也不追求平衡；唐纳德·川普把注意力仅放在一点上；乔治·巴顿从不把坦克部署在很长的战线上，而是集中起来攻击德国防线上最薄弱的地方，与此相反，法国人构筑了漫长的马其诺防线，其结局众所周知。

如果你有致富的愿望，就必须集中精力。把你大部分的鸡蛋放在较少的篮子里，别像穷人和中产阶级那样：把很少的鸡蛋放在许多篮子里。

如果你不愿失败，那就安全地投资；如果损失会使你元气大伤，那就稳妥一点，去做一个“平衡的”投资。你要是已经超过了25岁并害怕冒险，那就不要改变自己的投资方式。以安全的方式投资，但要尽早起步，要早点开始积累你的“鸡蛋”，因为以这种方式积累需要大量的时间。

然而，假如你梦想获得自由——从“老鼠赛跑”的游戏中解脱出来，你应该问自己的第一个问题是：“我该如何去面对失败？”如果失败能激励你去争取胜利，也许你就应该去争取每一次投资机会——但仅仅是也许而已；如果失败会使你损失惨重，或者使你烦躁不安——你就像一个愣头青一样，只要不如意就打电话找律师帮你提起诉讼——那你最好还是做稳妥一点的投资。继续你的日常工作，或者购买一些国债和共同基金，但是要记住，这些金融工具也同样有风险，虽然它们较为安全一些。

我说了这么多，还提到了得克萨斯和弗朗·塔肯顿，只是想说明积累资产项其实非常容易，这就像一场低智商的游戏，不需要多高的教育，五年级的数学水平就够了。然而，用资产进行投资却是一种高智商的游戏，需要胆量、耐心和对待失败的良好态度。失败者回避失败，而失败本来是可以使失败者转变为成功者的。所以一定要“记住阿拉莫”。

原因之二：愤世嫉俗的心理。

“天要塌下来了，天要塌下来了。”很多人都知道“小鸡的故事”，小鸡总是围着谷仓转，警告大家即将到来的厄运。我们知道有的人也爱这么做，其实我们每个人的心里也都有一只“小鸡”。

就像我前面指出的，愤世嫉俗的人就像“小鸡”一样，每当心里害怕、怀疑的时候，他们就会像“小鸡”一样杞人忧天。

我们会对自己产生怀疑：“我不够精明”、“我不够好”、“谁谁都比我强”等等，怀疑常常使我们寸步难行。我们总是会问自己有关“如果”的问题，例如：“如果经济恰好在我投资之后崩溃怎么办”，“如果我无法偿还借款怎么办”，或者“如果事情不像我想的那样该怎么办”。有时我们的朋友或是亲近的人会不由自主地提醒我们有某些缺点，他们常常会说，“你怎么就认为你可以这么做”，或者说“如果这是一个好

点子，那其他人怎么不做呢”，或者是“这起不了什么作用，你根本不知道自己在说什么”。这些怀疑的话如此刺耳，以至于我们无法将自己的计划付诸行动，害怕的感觉在心中蔓延，有时我们甚至因此夜不能寐。我们无法前进，我们只能守着那些安稳的东西，看着机会从我们身边溜走。我们眼睁睁地看着时光流逝，心中的结使我们碌碌无为。在生活中我们或多或少都会经历这样的状态。

彼得·林奇来自“忠诚马吉兰”共同基金，他把天要塌下来的警告比做“噪音”，而我们都听过这样的“噪音”。

“噪音”既有我们头脑中自己产生的，也有来自我们外部的，例如：朋友、家人、同事和新闻媒体。林奇回忆，在20世纪50年代，新闻媒体中充斥着核战争威胁论，人们开始修筑防辐射掩体，储存食物和水。如果他们将资金明智地投在市场上，而不是用来修建防辐射掩体，他们今天可能已经实现财务自由了。

几年前当洛杉矶爆发骚乱时，全国枪支的销售额都上升了。在华盛顿州，有个人因为吃了汉堡包中的生肉死了，于是亚利桑那州的卫生部门命令餐馆将牛肉完全煮熟。一家药品公司在一家全国性的电视台播放了一则广告，说人们患上流感。广告是在2月份播出的。患感冒的人数和感冒药的销售额一起增长。

大部分人之所以贫穷，是因为在他们想要投资的时候，周围到处是跑来跑去的“小鸡”，叫嚷着“天要塌下来了，天要塌下来了”。“小鸡”们的说法很有影响力，因为我们每个人的心中也都有一只“小鸡”。因此，我们常常需要极大的勇气，不让谣言和杞人忧天的怀疑加剧我们的恐惧和疑虑。

1992年，我的一个叫理查德的朋友从波士顿来到凤凰城探访我和我妻子，他对我们买卖股票和经营房地产非常感兴趣。当时凤凰城的房地产价格非常低，我们花了两天时间，向他介绍那些在我们看来是

获取现金流和资本利得的极好的机会。

我和我妻子并不是房地产中介，我们只是投资者。在调查了一处位于旅游胜地的单元房的情况后，我们给一家房地产中介打电话，当天下午他就将这套单元房卖给了我的朋友。一套两居室的住宅售价仅为4.2万美元，而类似的单元房要卖到6.5万美元。他找到了一笔便宜的买卖，很兴奋地买下来，然后回波士顿去了。

两周后，那家房地产中介打电话给我，说我的朋友反悔了。我立即给他打电话，想弄清楚原因。他说他和他的邻居说了这件事，邻居说这是一笔糟糕的交易，他给的价格太高了。

我问理查德，他的邻居是不是一位投资家，理查德说不是。当我问他为什么要听邻居的话时，他略带防备地说他只是想再观望一阵。

到了1994年，凤凰城的房地产市场开始回暖。那套小单元房的租金每月可达1000美元，冬天最高时达到2500美元。1995年这套单元房的价格为9.5万美元。理查德当时需要投入的全部资金仅为首付5000美元，那样他就可以脱离“老鼠赛跑”的游戏了。而今天，他仍然一事无成。凤凰城的房地产仍有廉价交易的机会，不过你要更努力地去寻找。

理查德的反悔并未让我惊讶，这被称为买家违约。这种心理影响着我们所有人。当我们反悔时，“小鸡”得逞了，而我们实现财务自由的机会却丧失了。

在另一个例子中，我通过持有一小部分拥有税收留置权 (2) 的资产，来替代大额存单投资。我每年能拿到16%的利息，大大高于银行5%的利率。这种权利受到国家房地产法和州法律的保障，而且这种保障比大多数银行更可靠。这种投资方式十分安全，只是缺乏流动性，所以我把它们看做2～10年期限的大额存单。然而几乎每次当我告诉某人（特别是当他拥有大额存单投资时），我以这种方式持有资

金，他们都会告诉我这样做太冒险。他们还会给我分析为什么我不应该那样做，但当我问他们是从哪儿得到这种依据时，他们就会说是来自朋友或投资杂志。他们从未这样投资，却总是劝别人不要这样做。我能接受的最低收益率为16％，可那些疑虑重重的人却愿意接受5%的收益率。怀疑的代价真是太高昂了。

我认为疑虑和愤世嫉俗的心态使大多数人安于贫困。生活等着你去致富，可就是这些疑虑使人们无法摆脱贫穷。正如我曾说的，摆脱“老鼠赛跑”的生活在技术上讲十分容易，不需要接受太多的教育，可那些疑虑使大多数人寸步难行。

“愤世者永远不会成功。”富爸爸说。“未经证实的怀疑和恐惧会使人们成为愤世嫉俗者。愤世者抱怨现实，而成功者分析现实。”这是富爸爸最喜欢说的另一句话。富爸爸解释，抱怨蒙蔽人的头脑，而分析使人心明眼亮。通过分析能使成功者看到那些愤世者无法看到的东西，发现被其他人都忽视的机会，而发现机会的能力正是取得成功的关键。

对每一个寻求财务独立或财务自由的人来说，房地产都是一个强有力的投资工具。甚至可以说是独一无二的投资工具。然而，每当我提到房地产时，经常有人说：“我不想去修理厕所。”这就是林奇所说的“噪音”，也是富爸爸所说的愤世者的说法。这种人只会批评和抱怨，而不去分析现实。有些人宁可让疑虑和恐惧蒙蔽自己的思想，也不愿睁开眼睛去分析现实。

因此当某人声称“我不想去修理厕所”时，我都想反击说“你凭什么认为我想去”，他们似乎把修理厕所看得比他们想要的东西更重。我在讨论从“老鼠赛跑”中获得自由，他们却只把注意力放在厕所上，这就是使他们生活贫穷的思维模式。他们总是抱怨而不是去分析。

“‘我不想要’是成功的关键。”富爸爸这样说。

正因为我也不想去修理厕所，我才费了很大劲儿找到了一位物业管理者为我修理厕所。找到一位好的物业管理者来为我管理房产，才能够帮助我增加现金流。更重要的是，一位好的物业管理者有助于我去买入更多的房产，因为我不用去考虑修厕所的事了。一位优秀的物业管理者是房地产交易中成功的关键。因此对我来说，寻找一位好的物业管理者比买卖房地产本身更重要。此外，一位好的物业管理者通常会比房地产中介更先打听到大额交易的消息，这就使他们更加重要了。

这就是富爸爸所说的"'我不想要'是成功的关键"这句话的真义所在。因为我也不想去修理厕所，我才想出购买更多的房地产并将自己从"老鼠赛跑"中尽快解脱出来的办法。那些一直说"我不想去修理厕所"的人总是拒绝使用这个强有力的投资工具，修厕所总是比他们的财务自由重要。

在股票市场上，我也经常听到人们说，"我不想亏钱"。我不知道是什么让他们认为我或其他投资者喜欢亏钱。他们挣不到钱是因为他们选择不亏钱，他们不去分析实际情况，而只是对另一种强有力的投资工具——股票——不予理睬。

1996年12月，我和一位朋友开车经过邻近地区的一个加油站。我的朋友抬头看了看，发现油价上涨了。我的朋友是那种总是忧心忡忡、"小鸡"式的人，对他来说，天似乎总像是要塌下来了，而且像是要压在他的头上。

当我们到家时，他给我列举了一大堆数据，来说明为什么在未来几年油价会上涨。我以前从未读过这些数据，即使我已经拥有了一家营运中的石油公司的大部分股份。根据这些信息，我立即开始寻找并最终找到了一家新成立的价值被低估的石油公司，这家公司正在勘探新油田，发现这家新公司使我的经纪人非常兴奋。后来我买下了它的65%的股份，共1.5万股。

在1997年2月，我还是和这位朋友，开车经过同一个加油站。的确没错，每加仑汽油的价格上涨了约15%，这位“小鸡”式的朋友非常担忧并且不停地抱怨。我笑了，因为在1997年1月，那家小型石油公司找到了石油。自从那次给我分析了那些数据以后，我买下了1.5万股股票，现在每股价格已上涨到3美元以上。如果我朋友的话是正确的，石油价格还会继续上扬。

这些“小鸡”式的人不去分析问题，而是封闭自己的思想。如果大多数人懂得股票市场上“横盘”（预定低点抛售）是什么意思的话，就会有更多的人为了赢利而投资，而不是为了避免损失而投资。“横盘”好比一个计算机指令，当股价开始下跌时自动卖出股票，帮助你将损失最小化、收益最大化。对于那些害怕受到损失的人来说，这是一项极好的工具。

因此，每当我听到人们执迷于“我不想要”，而不去注意他们想要的东西时，我就知道他们脑子里的“噪音”一定很响。“小鸡”控制了他们的思维，叫喊着“天要塌下来了，厕所坏了”。于是，他们避开了自己的“不想要”，却为此付出了巨大的代价——他们可能永远得不到自己想要的。

富爸爸教给我一种看待“小鸡”的方式，“要像桑德斯上校那样去做”。桑德斯上校在66岁时失去了所有的产业，开始靠社会保险金生活，而那点钱根本不够用。于是他走遍全国推销他的炸鸡秘方，在最终有人肯买秘方之前，他被拒绝了1009次。然而通过不懈努力，他在大部分人都退休的年龄成为了千万富翁。“他是一个勇敢、坚韧不拔的人”，富爸爸说的就是肯德基的创始人哈兰·桑德斯上校。

所以，如果你疑虑重重，又有点害怕，不妨像桑德斯上校那样对待自己内心的“小鸡”：油炸它。

原因之三：懒惰。

忙碌的人常常是最懒惰的人。也许我们都听说过某个人努力工作挣钱的故事，他拼命工作希望让妻子儿女生活得更好。他整天待在办公室里，周末还把工作带回家去做。一天，他回到家，却发现人去楼空，他的妻子带着孩子离开了他。他早就知道自己和妻子之间有一些问题，可他却宁愿选择工作，而不去改善双方的关系。这件事让他非常沮丧，所以在工作中的表现也不如以前了，最后失去了这份工作。

我经常遇到那些过分忙于工作而不关心自己的财富的人。还有一些人过分地忙于工作而不照顾自己的身体。使这两种人如此忙碌的原因是一样的，他们把忙碌作为逃避问题的借口。没有人告诉他们这些，但他们心里其实很明白。事实上，如果你去提醒他们，他们往往还会很不高兴。

如果他们不忙着工作或是与孩子在一起，就会忙着看电视、钓鱼、打高尔夫球和购物。总之，他们内心很清楚自己是在逃避一些很重要的事情。这是懒惰最普遍的表现形式，一种通过忙碌掩饰下的懒惰。

那么，怎么才能治疗这种惰性呢？答案就是要“贪婪”一点。

对我们许多人来说，我们是在把贪婪或欲望看做是坏事的环境中成长起来的。“贪婪的人都是坏人。”我妈妈常常这样说。然而，我们的心里都渴望拥有那些美好、新颖和令人兴奋的东西。因此，父母就常常利用负罪感来抑制这种欲望。

“你只考虑自己，难道你不知道还有兄弟姐妹吗？”这是我妈妈最爱说的一句话。“你还想我给你买什么？难道你认为我们是摇钱树吗？你认为钱是从树上掉下来的吗？你知道我们不是有钱人”则是我爸爸最常说的话。

话虽不多，但其中的负罪感深深地影响了我。

另外还有一种父母，他们会从相反的方面利用这种负罪感，他们会这样说：“我省吃俭用给你买这个，因为我小时候从未得到过它。”我有一个邻居可以说是身无分文，但他的车库里却满是他的孩子的玩具，以至于车都停不进去。父母对于那些被宠坏的孩子有求必应，“我不想让他们尝到贫穷的滋味”是他每天都要说的话。他没有为孩子上大学或自己退休留下一点积蓄，可他的孩子却拥有所有的新玩具。最近银行刚给他邮了一张信用卡，就带上孩子去拉斯维加斯玩了。“我这么做全是为了孩子。”临走时他带着自我牺牲的骄傲神情对我说。

富爸爸禁止我们说“我可付不起”这类的话。

在我自己的家里，这可是我经常听到的。但富爸爸要求他的孩子们这样说：“我怎样才能付得起？”他的理由是：“我可付不起”这句话禁锢了你的思想，使你无法进一步思考。“我怎样才能付得起”这句话则开启了你的头脑，迫使你去思考并寻求答案。

但最重要的是，他觉得“我可付不起”是一句谎言，他坚信人的精神能够做到一切。“人类的精神力量非常非常强大”，他常说，“它知道你能做成任何事。”当你的头脑中那个懒惰的思想说“我可付不起”时，两种思想的交锋就开始了。你的精神愤怒了，而你的懒惰的思想却开始为自己辩护。你的精神大叫：“来吧，让我们去健身房锻炼。”而懒惰的思想会说：“可我太累了，我今天工作真的很辛苦。”你的精神会说：“我厌倦了贫穷的生活，让我们脱离这种命运致富吧。”懒惰的思想则会说：“富人很贪婪，而且致富太麻烦了。这不安全，我可能会亏钱。我要努力工作。我还有许多工作要做。看看我今晚必须做的事情，我的老板希望我明早之前干完这些。”

“我可付不起”带来的悲哀和无助感会使人们失望、迟钝以至意志消沉。“我怎样才能付得起”则打开了充满可能性的快乐和梦想之门。”因此，富爸爸并不关心我们想买什么，他只想通过促使我们不

断思索“我怎样才能付得起”来创造一种更强有力的思想和更有活力的精神。

所以，他很少给我和迈克买东西，相反，他会问：“你怎样才能买得起这个？”于是包括上大学的学费，都是我们自己挣钱支付的。他希望我们学习的并不是目标本身，而是达到目标的过程。

我认为，今天的问题是成千上万的人对自己的“贪婪”感到内疚，这是他们在少年时代就养成的陈旧思维。他们渴望拥有生活中那些更美好的东西，但大部分人却下意识地调整了自己的心态，并对自己说：“你不能拥有这个”，或是“你可付不起”。

那么，你怎样才能克服懒惰的心理呢？答案是多一点“贪婪”。记得有家电台的频率是WII-FM，它可以被解释成“我还能得到什么”（What's In It-For me）。人们需要坐下来问问自己：“如果我身体健康、性感、长相英俊，我还能得到什么？”或者：“如果我不再工作，我的生活会是什么样？”又或：“如果我拥有足够的钱，我会做什么？”没有一点“贪婪”，没有想拥有更好的东西的渴望，就不会前进。世界之所以发展是因为我们都渴望生活得更好，新发明的诞生是因为我们渴望更好的东西，我们努力学习也是因为我们想要了解更好的东西。因此，每当你发现自己在逃避你内心清楚应该去做的事情时，就应该问问自己：“我还能得到什么？”稍稍“贪婪”一点，这是治愈懒惰的灵丹妙药。

当然，就像任何事情都要有“度”一样，过于贪婪就不好了。但要记住迈克尔·道格拉斯在电影《华尔街》中说的话：“欲望是好事。”富爸爸用另一种方式进行解释：“负罪感比欲望要糟，因为负罪感抢走了灵魂。”对我来说，埃莉诺·罗斯福说的最好：“做你内心认为正确的事情因为你不管怎么做总会受到批评。如果你做，会受到指责；而你不做，还是会受到指责。”

原因之四：习惯。

我们的生活更多地反映了我们的习惯而不是我们所受到的教育。上学时在看过明星阿诺德·施瓦辛格主演的电影《野蛮人科南》之后，一个朋友说：“我想拥有像施瓦辛格那样的身材。”大部分男生都点头同意。

“但我听说他曾经很瘦弱。”另一个朋友补充说。

“是的，我也听说过，”另一位说道，“听说他几乎每天都泡在健身房里。”

“没错，我敢打赌他不得不这样。”

“不是的，”我们一伙人里总是好讽刺挖苦的那个人说，“我肯定他天生如此。算了吧，咱们别再谈论他了，去喝点啤酒吧。”

这是习惯控制行为的一个例子。我记得曾经问过富爸爸富人有什么习惯，他没有直接回答我，像往常一样他希望我从实例中学习。

“你爸爸什么时候支付账单？”富爸爸问道。

“月初。”我说。

“支付完账单之后他还有余钱吗？”他问。

“非常少。”我回答。

“这就是他苦苦挣扎的主要原因，”富爸爸说，“他有一些坏习惯。”

“你爸爸总是先支付给其他人，最后才支付给自己，而且这还得看他有无余钱。”

“他也并不是常没有余钱。”我说，“但他要按时支付账单，不是吗？难道你是说他不应该支付账单吗？”

“当然不是，”富爸爸说，“我坚信应该按时支付账单，只是我会先付给自己，再用剩余的钱给别人甚至政府。”

“但是如果你没有足够的钱，”我问，“又怎么办呢？”

“还是一样，”富爸爸说，“我仍然先支付给自己，即使我缺钱。因为对我来说，我的资产项比政府重要得多。”

“可是，”我说，“他们不会来找你要债吗？”

“会的，如果你不支付的话，”富爸爸说，“但是你看，我并没有说不支付。我只是说首先支付给自己，即便是我缺钱。”

“但是，”我又问，“你是怎么做的呢？”

“不是怎么做，而是为什么要这么做。”富爸爸说。

“那好，为什么？”

“这是动力问题，”富爸爸说，“如果我不支付给自己或是不支付给我的债主，你认为谁的抱怨声会更大些？”

“当然是你的债主会比你叫得响。”我说，这是显而易见的，“如果你不支付给自己的话，我想你也不会说什么。”

“所以你看，在我把仅有的钱先支付给自己后，要支付税款和其他债主的压力就会变得非常大，迫使我去寻求其他形式的收入，支付的压力就会成为我的动力。我会干额外的工作，开其他的公司，投资股票市场以及去做任何可以使那些人不再向我叫嚷的事。压力迫使我

努力工作，迫使我去思考，最重要的是迫使我在钱的问题上更精明、更积极主动。如果我像你爸爸一样最后支付给自己，我虽然不会感到任何压力，但一定会因此破产。”

“你是说因为你欠了政府和其他人的债，所以受到了激励？”

“对，”富爸爸说，“你看，政府的征税部门和其他债主都有权有势，大部分人会屈服于这种威势，所以他们总是先支付这些账单而不去支付给自己。你听说过瘦弱的人被人把沙子踢到脸上的故事吧？”

我点了点头，“我在连环画里的举重和塑身广告里总是能看到这样的画面。”

“是的，大部分人让那些债主把沙子踢到脸上，而我决定利用对债主的恐惧使自己变得更加强壮。与此同时，其他人变得软弱可欺。我强迫自己考虑如何挣到额外的钱，就好比我去健身房做负重练习，我精神上的‘金钱肌肉’越发达，我就越强大。现在，我不再害怕那些人了。”

我喜欢富爸爸的这句话。“所以，如果我也学会先支付给自己，就会在财务上更‘强壮’，噢，应该是在精神上和财务上都更加‘强壮’。”

富爸爸点了点头。

“而如果我最后支付给自己，或根本就不支付，我就会变得越来越‘虚弱’，那么我一生都会围着老板、经理、税务官员、收账员和土地主们转，这仅仅是因为我没有良好的理财习惯。”

富爸爸点头称是，“就像故事里那个瘦弱的人一样。”

原因之五：傲慢。傲慢是自大和无知的结合体。

“我知道的东西给我带来金钱，我不知道的东西使我失去金钱。因为每当我自高自大时，我就认为我不知道的东西并不重要。”富爸爸经常这样告诉我。

我发现许多人试图用傲慢来掩饰无知，当我同会计甚至是其他投资者讨论财务报告时，也经常会发生这样的事。

他们试图用自吹自擂来赢得争论，而我很清楚，这是因为他们根本不知道自己在说些什么。他们并没有撒谎，只是没有讲出真相。

在金钱、财务和投资领域，有许多人完全不知道自己在谈论什么。财经领域的大部分人只不过像二手车推销员似的一心想兜售产品而已。

如果你知道自己在某一问题上有所欠缺，你就应该找一位本领域的专家或是一本相关的书，马上开始教育自己。

---

(1)　1626年，荷兰人用价值24美元的物品从印第安人手中买下了曼哈顿岛，并取名为新阿姆斯特丹。1664年曼哈顿岛被英国人占领，改名为纽约。

(2)　所谓留置权是指债权人按照合同约定占有债务人财产，在与该物有牵连关系的债权未受清偿前，有留置该财产，并就该财产有限受偿的权利。负有纳税义务的纳税人如有欠缴税款就自动成为政府的债务人，税收留置权随之产生直至他偿清税债为止。

第三部分

开始行动

第9章
开始行动

我希望我可以说致富很容易，但事实并非如此。

所以，当我被问到“应该怎样开始致富”这类问题时，我就以自己日常的思维方式作答。我敢保证找到好生意的机会真的很容易，这就像骑自行车，刚开始还摇摇晃晃，但很快就驾轻就熟了。赚钱也是一样，最初的难关得由你自己渡过。

但是要找到一桩价值数百万美元的“关系一生的机会”，就需要唤醒我们的理财天赋了。我相信，我们每个人都拥有理财天赋，问题是，这种理财天赋一直处于休眠状态，等待有人将它唤醒。之所以会出现这种情况，是因为我们的文化一直教导我们金钱是万恶之源，这种观念促使我们学习某种技能，并为金钱而工作，却没能教会我们如何让金钱来为我们工作。我们被告知不必去担心将来的理财状况，因为我们退休后公司或者政府会照顾我们。然而，我们的孩子们还是在与以前一样的教育体制下受教育，却有可能不再支付这笔费用了。可信条仍然是努力工作、挣钱维生、缺钱时总能借到钱。

不幸的是，90%的西方人认同这个信条，这是因为他们相信通过找工作来挣钱要更容易一些。如果你不属于那90%，我向你建议采取10个步骤来唤醒你的理财天赋，我就是一直按这些步骤做的。如果你想遵循这些步骤，那好极了。如果你不想遵循，那就按你自己的方式来做，你的理财天赋足以让你无师自通。

在秘鲁，我问一位工作了45年的金矿工人，为什么他对找新的金矿充满信心。他回答说："金矿到处都是，但大部分人没有经过相应的培训，所以发现不了它们。"

我认为这话是正确的。对于房地产项目，我出去跑一天就能发现四五桩潜在的生意，而一般人出去可能会空手而归，即使我们去的是同一个地区。这是因为他们没有花时间来开发自己的理财天赋。

我建议你采取以下10个步骤来开发上帝赐予你的才能，这种才能只有你才可以控制：

1．我需要一个超现实的理由——精神的力量。　如果你问别人是否愿意致富或者获得财务自由，大部人都会说"愿意"。可是一想到现实，致富之路似乎就变得崎岖而漫长了，相比之下，为了钱工作并把剩余的钱托付给经纪人似乎更容易一些。

我曾经遇到一位梦想代表美国参加奥运会的女运动员。为此，她每天早上4点起床，游3个小时泳，然后去上学。周末她也不参加朋友们的聚会。她必须复习功课，保持学习进度以跟上其他同学。

当我问她是什么力量驱使她拥有超人的雄心壮志和牺牲精神时，她只是回答："我这样做是为了自己和我所爱的人，是爱的力量使我克服重重困难、甘于牺牲。"

这个原因或目标，是"想要"和"不想要"的结合体。当人们问我为什么想致富时，我就说这是内心深处"想要"和"不想要"的结合体。

我可以首先举一些由"不想要"促成"想要"的例子。我不想将一生都耗在工作上；我不想要父辈们渴望的那些东西，如稳定的工作和一套郊区的房子；我不想做一个打工仔；我讨厌我爸爸因为忙于工作而总是错过我的橄榄球比赛；我讨厌我爸爸终身努力工作，但在他去世

时却失去了他几乎所有的东西，他甚至不能把自己辛苦一生的所得留给孩子。而富人不会那样做，他们会努力工作，然后将工作成果留给孩子们。

其次是“想要”。我想自由自在地周游世界，我想以自己喜欢的方式生活，我想在年轻的时候就能做到这些，我想自由支配自己的时间和生活，我想要金钱为我工作。

这些就是我发自内心深处的精神动力。你的动力是什么呢？如果促使你前进的动力不够强大，那么前行道路上的严酷现实就会使你退缩。我曾失败过很多次，但就是这种深层的精神动力使我爬起来继续前进。我想在40岁时就实现财务自由，但是一直到47岁，在我经历了许多磨炼之后才真正实现了目标。

谈到这一点时，我希望能说这是很容易办到的，但事实并非如此，可也不是很难做到。没有强有力的理由和目标，任何事都会变得非常困难。

如果你没有一个强有力的理由，就无需再读下去了，因为这看起来是一项很艰巨的工作。

2．每天作出自己的选择——选择的力量。　这是人们希望生活在一个自由国度的主要原因。我们需要有选择的权力。

从理财的角度来说，我们每挣到一美元，就得到了一次选择自己是成为富人、穷人还是中产阶级的机会。我们花钱的习惯反映了我们是什么样的人，穷人之所以贫穷是因为他们有着不良的消费习惯。

我还是一个孩子时可以一直玩“大富翁”游戏。因为没有谁跟我说过“大富翁”只有孩子才能玩，所以成年后我仍然喜欢这个游戏。富爸爸曾经向我指出资产和负债的区别，所以当我还是一个孩子时，我就选择要成为富人，而且知道自己要做的就是不断获取资产——真正的

资产。我最好的朋友迈克接管了富爸爸的资产，但他必须学会对资产进行管理。许多富裕的家庭之所以“富不过三代”，就是因为他们没有培养出一个在行的人来管理资产。

大部分人不会选择成为富人，对于90%的人来说，做富人有“太多烦扰”，所以他们就说“我对金钱不感兴趣”，或是“我不想成为富人”，抑或“我并不担心，我还年轻”，“等我开始挣钱时，再考虑将来”，或者“我爱人掌握财权”，等等。这些说法存在着一个共同的问题，就是它们阻碍人们去思考这样两件事情：第一是时间，这是你最珍贵的资产；第二是学习，正因为你没有钱，就更要去学习。事实上我们每天都应该作出一个选择，这个选择是我们利用自己的时间、金钱和头脑里学到的东西作出的。这就是选择的力量。我们都有机会。我选择成为富人，每天都在为此而努力。

首先投资于教育。实际上，你所拥有的唯一真正的资产就是你的头脑，这是我们能控制的最强有力的工具。就像我刚才说的人们都有选择的力量，当我们逐渐长大时，每个人都要选择要学习什么样的知识。你可以整天看音乐电视，也可以阅读高尔夫球杂志、上陶艺班或是理财规划培训班，你可以进行选择。在投资方面，大部分人选择的是直接去投资，而不是首先投资于学习如何投资。

我有一个朋友是位很富有的女士，最近她的公寓失窃了，小偷偷走了电视机、录像机，却留下了她阅读的所有书。我们也会作出类似的选择，90%的人会购买电视机，只有大约10%的人才会购买商业和投资方面的书或磁带。

那么，我是怎么做的呢？我去参加研讨会。我喜欢那种为期至少两天的研讨会，因为这样我能静下心来研究某一专题。1973年，我在电视上看到有人做广告，举办一个为期3天的研讨班，讨论如何不支付首付就能购买房地产。这个研讨班只花了我385美元，却帮助我挣回至少200万美元。更重要的是，它为我创造了新的生活，正是这一

课程使我在以后的岁月里不必再辛苦工作。我每年至少要参加两次这样的课程。

我喜欢磁带，因为它可以快速重放。我曾经听过彼得·林奇的一盘磁带，里面有一段话我完全不同意。但是，我并没有妄自尊大，而是按“重放”键把这段5分钟的录音听了至少20遍，也许还不止。忽然之间，我豁然开朗，懂得了他说的意思。这简直就像变魔术一样，我感到如同打开了一扇思想之窗，通向我们这个时代最伟大的投资家之一。由此我得以深刻认识和理解他那博大精深的学识和经验，并获得了巨大的教益。

最终的结果是：我仍然保留了自己习惯的思考方式，同时又学到了彼得·林奇分析同一问题或趋势的思考方式。我拥有了两个思路，能够用多个思路来分析某个问题或趋势，实在难能可贵。今天我常常会问自己，“这件事彼得·林奇会怎么做？或者唐纳德·川普、巴菲特、索罗斯又会怎么做？”我得以进入他们深邃思想的唯一途径就是谦虚地阅读或倾听他们说过的话。骄傲自大或吹毛求疵的人往往是缺乏自信而不敢冒险的人。如果想学习某些新东西，那你就要犯些错误，只有这样才能充分理解你所学习的知识。

如果你能读到这里，你就不存在傲慢的问题，因为傲慢的人很少读书或买磁带。他们何必读书呢？他们认为自己就是宇宙的中心。

当某种新思想与旧有的思维方式发生冲突时，许多所谓的聪明人会本能地为自己辩护。在这种情况下，他们的“聪明”和“傲慢”结合在一起就等于“无知”。我们都知道有许多受过高等教育的人，或是自认为很聪明的人，他们的资产负债表却一塌糊涂。一个真正聪明的人总是欢迎新思想，因为新思想能使他的思想库更加丰富。听比说更重要，否则，上帝就不会给我们两只耳朵一张嘴巴了。有太多的人爱说不爱听，这就放弃了吸收更多新思想和可能性的机会，他们爱争论而不是提问题。

我以长远的眼光看待我的财富，我并不同意那些买彩票或赌博的人“快速致富”的观念。我也会做短期股票投资，但从长远考虑，我更重视教育。如果你想驾驶飞机，我建议你先去上课。有的人投资股票或房地产，却从不投资于他们最重要的资产——头脑，对此我常常感到震惊。你买卖过一两套房产并不能说明你就是房地产方面的专家。

3．慎重地选择朋友——关系的力量。　首先，我不会把理财状况作为挑选朋友的标准。我既有穷困潦倒的朋友，也有每年都有数百万美元进账的朋友，因为我相信“三人行，必有我师”，我愿意努力向他们学习。

但我要承认我确实会特意交一些有钱的朋友，我的目标不是他们的钱财，而是他们得以致富的知识。有时，这些有钱人会成为我的亲密朋友，当然，也不尽然。

但在这里我要指出一点区别。我会注意我有钱的朋友是如何谈论金钱的（我不是指他们的夸夸其谈），他们对这个话题感兴趣。这样，我通过交谈向他们学习，他们也向我学习。我的另一些朋友经济上很困难，他们不爱谈论金钱、生意或投资，他们认为这既粗俗又不明智。但我也能从他们那里学到许多知识，我会知道什么东西不可以去做。

我有几个朋友，他们在不长的时间里获得了数十亿美元的财富。他们中有3个人和我谈到过同样的现象：他们那些没钱的朋友从不问他们是怎样赚到钱的，而总是向他们要求这两种东西：一是贷款，二是工作。

注意：不要听贫穷的或是胆小的人的话。我有这样的朋友，我也非常喜欢他们，但他们过的是“小鸡”式的生活。一旦涉及金钱，特别是投资时，“天就要塌下来了”，他们总会告诉你一件事为什么不可行。问题是如果听了他们的话，盲目地接受这种杞人忧天的信息，你

最终也会成为“小鸡”式的人。就像一句古老的谚语所说的：“物以类聚，人以群分。”

如果你看过哥伦比亚广播公司（它就像个投资信息的金矿）的节目，通常会见到一帮所谓的“专家”。一位专家说市场正在走向衰退，另一位却声称市场正在趋于繁荣。如果你很精明，两方的话你都要听。保持一种开放的心态，因为两种说法都有合理的地方。不幸的是，大部分穷人都只听从“小鸡”式的观点。

我有许多亲密的朋友劝我不要去做某一项交易或投资。几年前，一位朋友告诉我，他非常高兴，因为他发现了一份大额存单利率可达6%，我告诉他我从州政府获得的投资回报是16%。第二天，他递给我一篇文章分析了为什么我的投资是危险的。这么多年过去了，我每年的投资回报一直是16%，而他却依然只得到6%。

我想说，在积累财富的过程中，最困难的事情莫过于坚持自己的选择而不盲目从众。因为在竞争激烈的市场上，群体往往会反应迟钝，成为被“宰割”的对象。如果一项大宗交易被列在投资杂志的首页，在多数情况下你此刻去投资恐怕为时已晚，这时你应该去寻找新的机会。就像冲浪者经常说的那样：“总会有新的浪头过来。”人们总是匆匆忙忙去赶那已经过去的浪头，往往又会被新的浪头淘汰出局。

精明的投资者不会抱怨市场时机不对，如果错过了这个“浪头”，他们就会去寻找下一个，并且在其中找到自己的位置。对大多数投资者来说，做到这一点之所以非常困难，是因为一旦他们买入的东西不被大家看好，他们就会感到害怕。胆小的投资者总是亦步亦趋地跟在众人后面，当欲望驱使他们终于冒险投资时，精明的投资者早就已经获利退出了。明智的投资者往往会购买一项不被大众看好的投资，他们懂得利润在购买时就已确定，而不是在出售时获得的，他们会耐心地等待投资的增值。正如我所说的，他们并不计较市场时机，他们就像冲浪者，时刻等待着下一个大浪来将自己高高托起。

到处都有“内线人员交易”[(1)]。有些形式的内线人员交易是非法的，而有些形式的内线人员交易是合法的。但不管怎样，它们都属于内线人员交易。唯一的区别在于你离内部到底有多近。你要去结交有钱的朋友，因为他们更加接近内部，而钱就是由“内线信息”挣来的。这样你就能在市场繁荣之前买进，在危机之前卖出。我不是要你去做非法的事，但是，你越早得到信息，获利的机会就越大，风险也会越小，这就是朋友的作用。这也是一种财商。

4．掌握一种模式，然后再学习一种新的模式——快速学习的力量。 面包师要按照一定的配方做面包，即使配方只是记在脑子里。挣钱也是一样的道理，这也是金钱有时被称做“面包圈”的原因。

我们大都听说过这样一句谚语：“你爱吃什么，你就是什么样的人。”我有一句意义相近但说法不同的话：“你学习什么，就会成为什么样的人。”也就是说，你得注意你要学习的内容，因为你的精神力量非常强大，你学到了什么，就会成为什么样的人。例如，你学习烹饪，你就会经常做菜，然后成为一名厨师。如果你不想再做厨师，那你就要学习其他的东西，比如说你想当老师，那你就要学些师范类的课程，之后就有可能成为一名老师了。所以，一定要仔细选择自己学习的内容。

在钱的问题上，大多数人一般只知道一个基本的挣钱模式，这个模式是他们从学校学来的，就是为了金钱工作。在我看来，这是一个统治着全世界的模式：每天千百万人起床、上班、挣钱、支付账单、平衡支票簿、购买共同基金，然后再去工作。这是一个基本的模式或配方。

如果你对自己所做的工作感到厌倦或是你挣的钱不够多，那么很简单，改变你的挣钱模式吧。

多年以前，我26岁，参加了一个周末研讨班，内容是“如何购买

破产的房地产”。在那里我学到了一个模式，接下来我就试着付诸实践，而这一步正是许多人没能做到的。在为施乐公司工作的3年中，我用业余时间学习并掌握了购买破产的财产的技巧，运用这个模式，我赚取了数百万美元。但是今天，这个模式有点过时了，因为有许多人也在这样做。

因此，我又开始寻找其他的模式。我参加过很多短期的研讨班，或许我并没有使用过学到的知识，但我还是开阔了视野。

我曾经参加过专门为金融衍生产品交易商举办的辅导班，也参加过为商品期权交易商举办的辅导班和为初学者举办的学习班。我还离开自己的职业领域，与许多核物理学和空间科学方面的博士一起讨论问题。我从中学到的东西使我的股票和房地产投资更加可靠、更加赚钱。

大部分高等专科学校和社区大学都开有理财规划和传统投资方面的辅导班，这些都是非常好的理财启蒙的地方。

我总是在寻找赚钱更迅速的模式，在条件差不多的情况下，我一天挣的钱比许多人一生当中挣的钱还要多。

我这里要补充说一句，在今天这个快速变化的社会中，你学到的东西再多都不算多，因为当你学到时往往就已经过时了。问题在于你学得有多快，这种技能是无价之宝。如果你想赚钱，寻找一条捷径是非常关键的。为金钱工作是人类在穴居时代产生的模式，它早已过时了。

5．首先支付自己——自律的力量。如果你控制不了自己，就别想着致富。 首先你可能想加入海军特种部队或宗教团体，以此来约束自己，但我相信这样做对于投资、挣钱和花钱来说毫无意义。正是因为缺乏自律，大部分中彩票大奖的人在获得数百万美元后很快就破产了。也正是由于缺乏自律，人们才会在加薪后立即去买新车或乘游轮

旅行。

很难说这10个步骤中哪一个最重要，不过对于所有这些步骤来说，这个步骤最难掌握，如果它不是你习惯去做的事情就更是如此。我要冒昧说一句：能否自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。

简单地说，那些不太自信、对理财压力承受力差的人永远不会成为富人。正如我说过的那样，我从富爸爸那里学到了一条经验——生活推着你转。生活之所以能推着你转，不是因为生活的力量很强大，而是因为你缺乏自律。那些不够坚毅的人往往会成为那些自律性很强的人的手下败将。

在我教过的企业家培训班中，我经常提醒人们，不要仅将注意力集中在产品、服务或生产设备上，而要集中精力开发管理才能。开创事业所必备的最重要的3种管理技能是：

1．现金流管理。

2．人事管理。

3．个人时间管理。

我得说，这3项管理技能不仅适用于企业，而且还适用其他地方。比如，管理自己的日常生活、家庭、企业、慈善组织、城市甚至是国家。

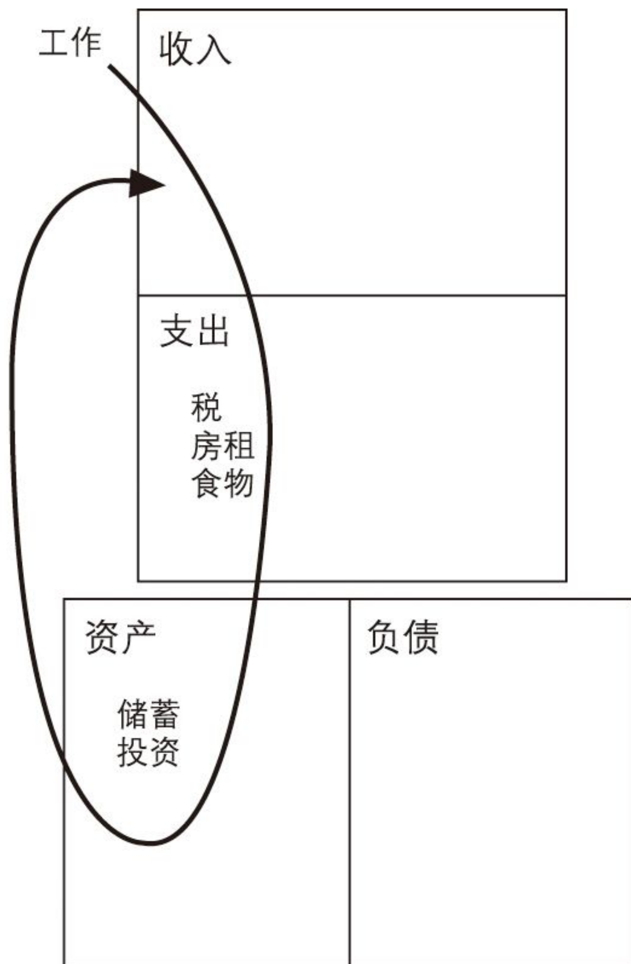
自律精神可以增强上面每一项技能。因此我非常重视“首先支付自己”这句话。

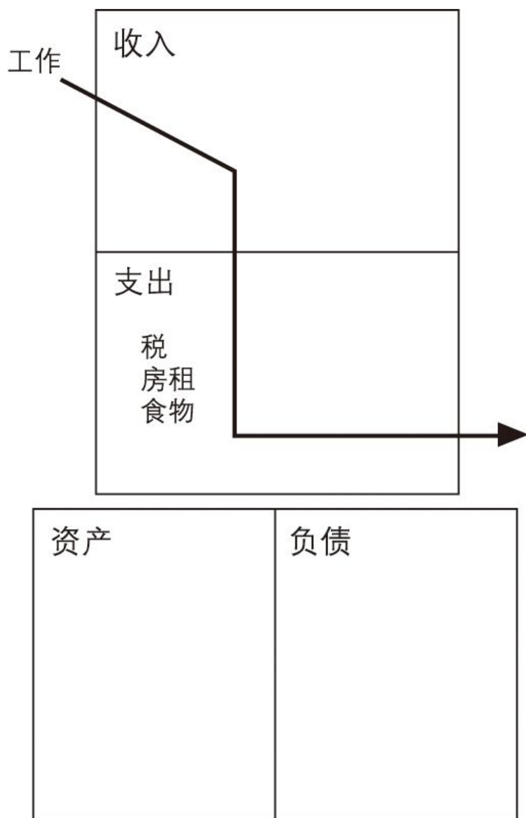
“首先支付自己”这句话出自乔治·克拉森写的《巴比伦最富有的人》一书。这本书卖出了数百万册，虽然数百万的人都可以熟练地复述这句话，却鲜有人按这一建议去做。我说过，理财知识能让人读懂

数字并了解数字背后的故事。通过一个人的收益表和资产负债表，我可以很容易地判断出一个人是否将嘴边念叨着的“首先支付自己”这句话用于实践中。

我们可以用图表把这个问题解释清楚。让我们来比较一下遵循“首先支付自己”与遵循“先支付别人”这两种人的财务报表。

研究一下下面的两张表，看看你能不能找出一些区别。当然，首先你必须懂得现金流的含义，只有它才能说明情况。大部分人只看数字本身，却忽略了数字所反映的内涵。如果你确实懂得了现金流的力量，你很快就能发现第二个的图存在的问题了，你也能明白为什么90%以上的人辛苦了一辈子，到了晚年无法工作时，却不得不依赖政府的支持，如社会保险等。


工作
收入
首先支付
自己的人
支出
税
房租
食物
资产
储蓄
投资
负债



看到了吗？第一个图反映的是一个首先支付自己的人的行为方式，在支付每月支出之前，他们总是先将钱分配给自己的资产项。虽然数以百万计的人读过克拉森的书，也理解他所说的“首先支付自己”这句话的含义，但在现实生活中他们还是最后才支付给自己。

此刻，我能听到那些并不相信应该“首先支付自己”的人对我的嘲笑，也可以听到所有按时支付账单的“负责任的”人的笑声。其实，我不是说要人们不负责任、不付账单，我的意思只是要像那本书所说的那样：“首先支付自己。”上图就是这种正确做法在会计上的反映，第二幅图则完全不同。

我和我妻子的许多簿记员、会计师和银行经理对“首先支付自

己”这句话抱有很大的疑问。这是因为这些理财专家在实际生活中也和大多数人一样，首先支付给其他人，最后才支付给自己。

曾经出于种种原因，我的现金流远低于应付账单的数额，但我仍然首先支付给自己。我的会计师和簿记员惊恐地尖叫：“他们会找你讨债的，国税局会把你投入监狱”、“你这样做是在毁掉自己的信用”、“他们会切断电源”，我不为所动，继续首先支付自己。

也许你会问：“为什么呢？”是因为《巴比伦最富有的人》一书中所讲的内容，是因为自律和坚毅的力量，用通俗一点的话来说，就是“胆量”。在我为富爸爸工作的第一个月里，他教我认识到大部分人是如何被外界牵着走的。一位讨债人打电话来请你还债，所以你就支付给他而不支付给自己。商店售货员告诉你：“你可以用信用卡付账。”你的房地产中介告诉你“买下来吧——政府会给你的房子减免税收”，于是你就相信了。这本书的真正目的是要告诉你：有胆量不随大流才能致富。你也许并不软弱，但一旦涉及金钱，往往会变得怯懦。

我不提倡不负责任的做法，而我没有高额信用卡债务和消费债务，是因为我想首先支付自己。我减少收入是因为我不想让政府从中拿走太多，就像有些人看过的录像片《富人的秘密》中反映的那样，我的收入来自对内华达州一家企业的投资。因为如果我为金钱工作，政府就会拿走相当一部分。

尽管我最后才支付账单，但我却有足够的财商来渡过理财难关。我不喜欢消费带来的债务，但实际上我确实拥有比99%的人都高的负债，只是我从不支付它们：自有其他人来为我支付，他们就是房客。因此第一条法则“首先支付自己”就是首先不能陷入债务之中。我的确到最后才支付账单，支付一些少量的、无足轻重的账单。

其次，当我偶尔资金短缺时，我仍会首先支付自己。我宁愿让债

主和政府高声叫喊，他们越着急我越高兴。为什么？因为这些人是在帮助我，在激励我挣更多的钱。因此我首先支付自己，进行投资，然后任由债主大喊大叫，但我都会清偿债务。我和我妻子都信用良好，我们不会陷入债务危机，或动用储蓄、卖出股票来偿付消费带来的债务，因为这样做在理财上实在太不明智了。

所以，答案就是：

不要背上数额过大的债务包袱。要保持低支出。首先增加自己的资产，然后，再用资产项产生的现金流来买大房子或好车子。陷在“老鼠赛跑”中不是明智的选择。

当你资金短缺时，让压力去发挥作用，而不要动用你的储蓄或资本。利用这种压力来激发你的理财天赋，想出新办法挣到更多的钱，然后再支付账单。这样做，不但能让你赚到钱，还能提高你的财商。

我有许多次都曾陷入理财困境之中，但通过动脑筋、想办法反而创造了更多的收入，我坚决地保卫了我的资产。我的簿记员会大喊大叫，东躲西藏，可我就像一位坚强的战士守卫着堡垒——我的资产堡垒。

穷人有一些不好的习惯，其中一个普遍的坏习惯就是随便动用储蓄。富人知道储蓄只能用于创造更多的收入，而不是用来支付账单。

我知道这样说听起来很刺耳，但是正如我所说的，如果你意志不够坚定，就只能被世界推着转。

你如果不喜欢理财压力，那就找一个适合你的模式，例如：减少支出，把钱存在银行，支付你本不该支付的所得税，购买安全的共同基金，按照一般人的做法行事。可是这样与“首先支付自己”的原则相悖。

这一原则不鼓励自我牺牲或理财紧缩，它并不意味着首先支付自

己之后就饿肚子。生活应当是快乐的，如果你唤醒自己的理财天赋，就有机会拥有人生中最美好的东西：致富，并不以牺牲舒适为代价地支付账单。这就是财商。

6．给你的经纪人以优厚的报酬——好建议的力量。　我经常看到人们在自己的房子前面插上一块牌子，上面写着：“房主直接出售，中介免谈。”或者像今天我从电视上看到的，许多人说：“对经纪人的话不能完全相信。”

我的富爸爸教我的做法与这些人相反。他坚持给专业人士优厚的报酬，而我也运用了这一策略。今天，我聘请身价不菲的律师、会计师、房地产经纪人和股票经纪人为我工作。为什么要这样做呢？因为我认为，如果他们是专业人才，他们的服务就会为我创造财富，而他们创造的财富越多，我挣到的钱也就越多。

我们生活在信息时代，信息是无价的。一位好的经纪人不仅应该给你提供信息，还应该愿意花时间来教导你。我有几位经纪人就是这样的，其中有些人在我没钱或钱很少的时候仍在教我，所以今天我也一直任用他们。

我付给经纪人的钱与我根据他们提供的信息而赚到的钱相比，只是一小部分。我乐意见到我的房地产经纪人或股票经纪人赚到很多的钱，因为这通常意味着我赚到了更多钱。

一个好的经纪人不仅能为我赚钱，而且为我节省了时间。这样，当我以9000美元购得一块闲置地皮然后立即转手以2.5万美元卖出的时候，还能马上去买一辆保时捷。

经纪人是我在市场上的“眼睛”和“耳朵”，他们代替我整天密切地注视着市场动向，而我可以去打高尔夫球。

此外，直接出售自己房子的人也一定是不珍惜时间的人。为什么

不能花一点小钱，用它换回时间去挣更多的钱、买更多喜欢的东西呢？我感到奇怪的是，许多穷人和中产阶级宁愿为餐馆糟糕的服务支付15%～20%的小费，却不愿给经纪人支付3%～7%的佣金。他们在支出项上慷慨地支付小费，却在资产项上对人极为吝啬，这样做在理财上显然是不明智的。

每个经纪人的能力是不一样的。不幸的是，大部分经纪人只不过是推销员而已，尤其是某些房地产经纪人。他们卖房产，可自己只拥有极少的房产甚至根本就没有房产。要知道一个出售房子的经纪人与一个出售投资项目的经纪人之间有天壤之别，对那些自称理财专家的股票经纪人、债券经纪人、共同基金经纪人和保险经纪人来说也是一样。就像童话故事里讲的那样，你要吻许多只青蛙才能找到一位王子。记住那句古老的格言："如果你需要一本百科全书，千万别找百科全书推销员。"

当我考察任何一个提供有偿服务的专业人士时，我首先要弄清楚他们个人到底拥有多少财产或股票，以及他们纳税的比例是多少，我在挑选税务律师和我的会计师时也是这么做的。我有一位会计师，她十分关心自己的事业，她的职业是会计，可她的事业是房地产。我也雇用过一个小企业会计师，但他自己没有房产，最终我解雇了他，因为我们感兴趣的领域不一样。

要找一位很关心你的利益的经纪人。许多经纪人会花时间来教导你，那么他们可能是你得到的最好的资产。你慷慨地对待他们，大多数人也会慷慨地对待你。如果你总是琢磨着要减少他们的佣金，那么他们凭什么要尽力为你服务呢？这是很简单的逻辑。

我在前文中说过，人事管理是重要的管理技能之一。许多人只会管理不如自己聪明的人或是能力不如自己的人，比如下属。许多中层管理人员一直停留在中层，就是因为他们只知道如何与职位低于自己的人一起工作，却不善于和比自己职位高的人一起工作。真正的技能

是在某些技术领域能够管理比你更聪明的人并给他们提供优厚的报酬。这也是为什么公司要拥有一个董事会的原因，你应该有这种顾问，而这也是你的财商。

7．做一个“印第安给予者”——无私的力量。　当第一批白人移民抵达美洲时，他们对印第安人的文化习惯感到十分惊讶。例如，当看到一个白人很冷时，印第安人会给他一条毯子，可白人误以为这是一份礼物，因此当印第安人要回毯子时，他就感到十分不快。

印第安人也会感到失望，因为他们发现白人移民竟然无意归还自己的毛毯。这就是“印第安给予者”一语的由来，是指一种简单的文化误读。

在“资产项”领域，做一个“印第安给予者”对于获取财富来说十分重要。一位老练的投资者的首要问题是：“我多久才能收回投资？”他们还会想确定自己的投资能得到的回报，也被称为“白捡便宜”。这就是投资回报率重要的原因。

例如，在我家附近我发现一处已经被没收的抵押品住房。银行要价6万美元，我出价5万美元，他们接受了，只因我开出了5万美元的现金支票。他们知道我是认真的。大部分投资者会说，你这不是冻结了一大笔现金吗？申请一笔贷款不是更好吗？答案是：有道理，但这里并不适用。在冬季，我的投资公司把这处房产作为度假屋出租。当那些“雪候鸟”（指那些冬季到南方度假的北方人）来到亚利桑那州时，这套房子每年可有4个月能以每月2500美元的价格出租。在淡季则每月只能租1000美元。我用了大约3年时间收回了投资。现在我依旧拥有这笔资产，每个月它仍能给我创造现金收入。

在股票市场上我也这样做。我的经纪人经常会给我打电话，建议我动用一笔数额可观的资金，购买他看好的公司的股票，比如拥有某种新产品的公司的股票。于是，我会在股票上涨前一周到一个月内将

资金调入，赢利后，我便抽回初始资金，并不再担心后市的波动，因为我的成本已经收回，并又投资于其他资产了。通过这样的方式，使我拥有了一笔从技术上来说是无偿取得的资产。

确实，有时我也会损失资金，但我投资的项目都是在我能承担的损失范围之内的。我承认，在平均每10项投资中，我会有2～3项赢利，5～6项不赚不赔，2～3项亏本。但是我会将自己可能发生的损失限制在那个时期我所拥有的资金量的范围之内。

那些讨厌风险的人会把钱存在银行里。从长远来看，有储蓄总比没有好。但是，这样做要花很长时间才能收回资金，而且在大部分情况下，你没有一些额外的奖赏。银行以前还发点烤面包机之类的，如今连这个也没有了。

在我所有的投资中，必有一些投资是能带来一些额外收入的，比如一处公寓，一处小型仓储库，一片土地，一处房子，股票，写字楼等，这些项目的风险很低。其原因在一些书中专门讲到，我在这里就不予展开了。这就像雷·克罗克，以创立麦当劳而出名，他出让汉堡包特许经营权并不是因为他喜欢汉堡包，而是因为出让特许经营权后获得房地产。

因此明智的投资者不只看到投资回报率，而且还能看到，一旦收回投资，就能额外得到的资产。这也是财商。

8．用资产来购买奢侈品——专注的力量。　一位朋友的孩子养成了乱花钱的坏毛病，他刚16岁就想买车，理由是：他朋友们的父母都为他们买了车。他想用为上大学存的钱作为首付买辆车，于是我的朋友就给我打来电话。

“你觉得我应该允许他这样做吗？或者像其他父母一样给他买车？”

我回答：“从短期来看这样做可以减轻你的压力，但从长远来看，这样做能教给他什么呢？你能不能利用他希望有车的欲望来激励他去学点东西呢？”我朋友心里豁然一亮，赶忙回家了。

两个月后，我又遇到了这位朋友。“你给儿子买车了吗？”我问。

“不，没有。但我给了他3000美元，我告诉他可以用我给的钱但不能动用他上大学的钱。”

“啊，你很慷慨呀！”我说。

“不是这样，这笔钱只是一个“绳套”。我接受了你的建议，决定利用他想有车的强烈愿望，促使他学点东西。”

“那么，什么是‘绳套’？”我问。

“首先，我们玩了一次你的‘现金流’游戏，然后就如何明智地花钱的问题进行了一次长谈。之后我给了他订阅《华尔街日报》的费用和一些关于股票市场的书。”

“接下来呢？”我问，“你是怎么做的呢？”

“我告诉他这3000美元归他所有了，但他不能直接用这笔钱买车，他可以用它来买卖股票，也可以聘请股票经纪人。等他把3000美元增值到6000美元，就可以用挣到的钱去买车了，而原来的3000美元仍要用在他的大学教育上。”

“那么，结果怎么样？”我问。

“一开始他在交易中很幸运，但几天之后他就把挣到的钱全赔光了，接下来他真的开始感兴趣了。现在，我想他可能已经亏了2000美元本金，但他的兴趣更大了，不仅读完了我给他买的所有书，还到图书馆去借书读。他如饥似渴地阅读《华尔街日报》，关注市场动向，

看哥伦比亚广播公司的节目而不是从前爱看的音乐电视。现在他只剩下1000美元了，但他的兴趣和学习劲头却高得不得了。他知道如果自己赔光了钱，就要再等两年买车，可他似乎并不在意这个了，甚至对买车也不那么感兴趣了，因为他找到了一项更有趣的游戏。”

“要是他真赔光了怎么办？”我问道。

“船到桥头自然直。我宁可他现在赔掉一切而不愿等到他到我们这个年纪时再去冒这样的险。而且，我想这是我花在他的教育上效果最好的3000美元，他从中学到的知识将使他受益终身。他似乎对金钱的力量肃然起敬，我想他不会再那么大手大脚了。”

在“首先支付自己”一节中，我谈到如果一个人缺乏自律，最好别想着致富。因为从理论上来讲，从一项资产中获得现金流的过程是容易的，但是拥有控制金钱的坚强意志却是困难的。在今天的消费者世界里，由于种种外在的诱惑，所以很容易在支出项上挥霍金钱。因为意志薄弱，金钱的流出简直是无遮无拦，这就是大多数人贫困并在财务困境中苦苦挣扎的原因。

我会举一个有关财商的数据作为例证，在这个例子中，是控制金钱的能力使人们赚到了更多的钱。

假设我们在年初给100个人每人1万美元，到了年底我想会出现这样的情况：

有80个人会分文不剩。事实上，许多人可能会通过先付首付来买新车、电冰箱、电视机、录像机或是去度假，从而背上很重的债务。

有16个人会将这1万美元增值5%～10%。

有4个人会将这1万美元增值到2万美元至数百万美元。

我们上学去学习某个专业，这样我们就可以为金钱工作了，但我

认为——学会让金钱为你工作同样重要。

我和其他人一样喜欢奢侈品，差别在于有些人贷款购买奢侈品，这是一个相互攀比的陷阱。而假如我想买一辆保时捷，最简单的方法可能也是给我的银行经理打电话，让他帮我申请一笔贷款，但实际上我不会这么做，我选择关注资产项而不是负债项。

我习惯于用消费的欲望来激发并利用我的理财天赋去投资。

今天，我们关注的是借钱来买我们想要的东西，而不是如何才能创造财富。这样做从短期来看很容易，但从长期来看却很难做到。不论是对个人还是国家来说，这都是一种坏习惯。记住，轻松的道路往往会越走越艰难，而艰难的道路往往会越走越轻松。

你能越早开始训练自己和自己所爱的人做金钱的主人，结果就会越好。金钱是一种强大的力量，但不幸的是，有的人让金钱的力量反过来对付自己。如果你的财商很低，金钱就会超过你，它会比你更精明。如果你不如金钱精明，你就将为它工作一生。

要成为金钱的主人，你就要比金钱更精明。然后金钱才能按照你的要求办事，它会屈服于你，这样你就是它的主人，而不是它的奴隶。这就是财商。

9．对英雄的崇拜——神话的力量。　当我是个孩子时，我非常崇拜威利·梅斯、汉克·阿龙、约吉·贝拉，他们是我心中的英雄。作为少年棒球联赛的参与者，我希望自己能像他们那样。我珍藏着他们的棒球卡，我想知道他们的一切事情。我知道他们的总得分，他们的打点和投手防御率，他们挣多少钱，以及他们是怎样在少年棒球联赛上崭露头角的。我想知道关于他们的每一件事，因为我想成为像他们那样的人。

在我9岁或10岁的时候，每当我上场击球或是充当一垒手和接球

手时，我便不再是我自己，我成了约吉和汉克，这是我学到的最有效的方法之一。但当我们长大成人后，却失去这种模仿能力，我们失去了心中的英雄，失去了过往的单纯。

今天，我看到年轻的小伙子们在我家附近打篮球。在场上他们不再是小约翰尼，而是迈克尔·乔丹、查尔斯·巴克利和克莱德·德雷克斯勒。模仿或赶超大英雄确实是一条很好的学习途径。所以，当像辛普森[(2)]这样的人物名誉扫地时，社会舆论一片哗然。

这不仅仅是一场法庭审判，这是英雄的缺失。一个伴随着人们成长的人，一个让人仰慕的人，一个被奉为楷模的人，突然之间必须从人们的心中抹去。

随着年龄的增长，我的心中又有了新的英雄，如高尔夫球大师彼得·雅各布森、弗雷德·库普勒斯和泰格尔·伍兹。我模仿他们的击球动作，竭尽全力去搜集与他们有关的资料。我还崇拜像唐纳德·川普、沃伦·巴菲特、彼得·林奇、乔治·索罗斯和吉姆·罗杰斯这样的投资家。现在我年纪大了，但我还像小时候了解棒球明星们跑垒得分那样了解这些新英雄的情况。我跟随沃伦·巴菲特的选择进行投资，还阅读所有我能找到的他对市场看法的文章；我阅读彼得·林奇的书，以弄懂他怎样选股；我还读了唐纳德·川普的书，试图发现他谈判和促成交易的技巧。

就像在棒球场上一样，我不再是我自己。在市场上或为交易进行谈判时，我下意识地模仿川普的那种气势；当分析某种趋势时，我学着像彼得·林奇那样思考。通过偶像的模范作用，我们挖掘出自身的巨大潜能。

英雄人物不仅激励了我们，还会使难题看起来容易一些。他们坚定了我们要像他们一样的信心，“如果他们能做到，那么我也能”。

在投资问题上，许多人总是说有多么多么困难，而不去找能

够“帮助”他们的英雄。

10．先予后取——给予的力量。　从某种意义上来说，我的两个爸爸都是老师。富爸爸教给我一生受用的经验，即乐善好施是必要的。受过良好教育的爸爸花了很长时间传授知识给很多人，却几乎没有给过别人钱财。他常常说要是有多余的钱，就会捐助给别人。可是，他很少有结余。

富爸爸既提供金钱也提供教育，他坚信应该缴税。“如果你想获得，就要先给予。”他总是这样说。即使他缺钱，他还是会向教堂或他支持的慈善机构捐钱。

如果我可以给你提供一种新思路，那一定是这个思路：当你感到手头“有点紧”或是想得到什么时，首先要想到给予，只有先“予”，你才能在将来取得丰厚的回报，无论金钱、微笑、爱情还是友谊都是如此。我知道人们常把给予放在最后，但事实证明勇于付出对我总是大有裨益。我相信互利互惠的原则，我想要得到就要付出。我想要钱，所以我给别人钱，然后我又成倍地收回钱；我想做销售，所以我帮助其他人卖东西，这样我的东西也卖出去了；我需要签合约做生意，所以我会尽我所能去帮助其他人得到合约，就像变魔术一样，我要的合约也到手了。多年前我曾听到一句谚语说“上帝不需要得到，但人类需要付出”。

我的富爸爸常说：“穷人比富人更贪婪。”他这样解释：如果一个人很富有，那么他就能提供别人想要的东西。在我的一生中，每当我觉得有什么需要，或是缺钱，或是需要帮助时，我都会想一想，自己心里要的到底是什么，然后首先为此付出。一旦我付出了，就总是能得到回报。

这使我想起了一个故事，说的是一个人抱着柴火坐在寒冷的夜里，冲着一只大火炉叫道：“你什么时候给我温暖，我就什么时候给

你添柴火。”推而广之，当涉及金钱、爱情、幸福、销售和合约等时，都应记住要为自己想要的东西先付出，然后才能得到加倍的回报。常常是在思索我想要什么，以及要为此给予别人什么的过程中，我会变得慷慨大方。每当人们没有向我微笑时，我就开始笑着和别人问好，然后，非常神奇地，似乎我周围突然多出了许多面带微笑的人。的确，你的世界就是你的一面镜子。

所以我说“先予后取”。我发现，越真诚地教那些想学习的人，我就从中学到越多。如果你想学习有关金钱的知识，那就要先告诉别人你赚钱的方法，然后，新的思想和绝妙的灵感就会喷涌而出。

也有许多次我虽然付出了但没有任何回报，或者得到的并非我想要的东西，但仔细想想，大多数时候我并不是白白付出，而是取得了很好的回报。

我爸爸培养老师，最终成为一名资深的教师。同样的，富爸爸总是把自己做生意的经验和知识传授给年轻人。回想起来，当他们把自己懂得的知识十分慷慨地传授给别人时，他们也变得更加聪明了。在这个世界上有人比我们更聪明，你也许可以凭借自己的努力取得成功，但是如果有了这些人的帮助，你的成功之路也许就会更平坦。你应当做的就是：慷慨一些。反过来，那些人也会慷慨地对你。

---

(1)　内线人员交易是指任何对公司或股票持有人负有信托义务，而且掌握了非公开内线消息的人，通过掌握的信息进行交易。

(2)　辛普森是美国前著名美式橄榄球运动员。1994年辛普森杀妻案成为当时美国最为轰动的事件。在这一案件中辛普森被指控谋杀其前妻妮科尔·布朗·辛普森及她的朋友罗纳德·莱尔·戈德曼，最后辛普森被宣布无罪释放。

第10章
还想要更多吗？
这里有一些要做的事情

许多人可能并不满足于我说的这10个步骤，他们认为这些步骤更是一种思想而不是实际行动。而我认为，理解这一思想和行动同样重要。有许多人愿意去做而不愿意思考，也有许多人愿意思考而不愿意付诸行动。而我既愿意思考也愿意行动。我喜欢新思想，也乐于付诸行动。

那么，对于那些想行动起来的人来说，应该如何开始呢？在此我想简要地介绍一下我是怎样做的。

停下你手头的活儿。换句话说，就是先停下来，评估一下你的做法中哪些有效，哪些无效。做同一件事情却希望有不同的结果是神志不清的表现。不要做那些无效的事情，找一些有效的事情去做。

寻找新的思想。为了寻找投资的灵感，我经常到书店搜寻提供独特的、与众不同的主张的书，我把它们称为模式。我买那些介绍各种“模式”的书，这些模式是我以前不知道的。例如，在书店，我找到了乔尔·莫斯科维茨的《收益率达到16%的方法》，我买下了这本书并一口气读完。

开始行动！

在第二周的星期四，我开始按照书上说的话一步步行动。我去律师事务所和银行寻找廉价房地产交易的机会。大部分人并不采取行动，或者被别人说服不去应用所学到的任何新模式。我的邻居就曾经对我说，16%的收益率是不可能实现的，但我没有听他的，因为他从来没有试过。

找一些做过你想做的事情的人，请他们和你一起共进午餐，向他们请教一些诀窍和技巧。就拿16%的税收留置权来说吧，我到税务办公室同一位工作人员见面，我发现她也在做税收留置权投资，于是立即邀请她一起吃午饭。她很兴奋地告诉我她所知道的有关这种投资的所有方法。甚至在吃过饭后，她又用了整整一下午来向我说明投资的全过程。到了第二天，我就在她的帮助下，找到了两笔大买卖，从此我每年就能获得16%的利息收益。我花了一天来读有关的书，用一天来采取行动，用一个小时吃午饭，又用一天找到了两笔大买卖。

参加辅导班并购买相关磁带。我在报纸上寻找让我感兴趣的辅导班的广告，有许多是免费的，也有一些只收取一小笔费用。我也参加一些很贵的研讨班，因为这些地方所讨论的内容正是我想学的。就是因为学习了这些课程，我才会变得富有，不用出去辛苦地工作。我有许多朋友从不参加这种辅导班，并说我是在浪费钱，然而他们至今仍在干着和以前一样的工作。

提出多份报价。如果我想要买一处房产，我会看多处房产并给出一个一般的报价。如果你不知道什么是正确的报价，那我也不知道，这是房地产中介的工作，要由它们来提出报价。我尽可能少做这方面的工作。

一位朋友希望我告诉她如何购买公寓。所以在一个周六，她、房地产中介和我一起去看了6处公寓。其中4处不太好，另外两处不错。我提议对所有6处都报价，价格为卖主要价的一半。她和中介非常吃惊，认为这样做未免太无礼了，恐怕会冒犯卖主们。但是我觉得，房

地产中介并不那么尽力，所以他们常常什么也不做而是去寻找一处更好的房产。

后来他们一个报价也没报，而那个中介仍然在寻找一笔价格“合适”的交易。其实，你根本就不知道什么价格才是“合适”的，除非有另一处同样的交易作为参照。大部分卖主的要价过高，很少有要价低于标的物的实际价值。

这个故事的中心是：多发出几份报价。没卖过东西的人，对想卖出东西的迫切心情是不会理解的。我有一处房产，想在数月之内卖掉，当时我愿意接受任何报价，不会在意价格有多低，即使他们只给我10头猪我也会非常高兴。报价本身并不重要，关键是有人感兴趣。也许我会反过来建议对方以一个猪圈交换房产也不一定呢，游戏就是这样的。记住，做买卖就是一场有趣的游戏。你提出报价之后，可能对方就会说：“成交。”

我还经常使用“免责条款”来做报价。例如在房地产交易协议上，我会加上一条“须得到我的商业伙伴的同意”。我从不指明我的商业伙伴到底是谁，大部分人都不知道我的商业伙伴其实就是我的小猫。如果他们接受我的报价，而我又想反悔的话，我就给家里的小猫打电话。我讲这个荒唐故事的目的就是为了说明，买卖游戏简单得简直让人难以置信。所以，我觉得许多人太过严肃了，反而把事情弄得太复杂。

寻找一桩好生意、一家好企业、一位合适的人、一位合适的投资者，或任何类似的东西，就如同约会一样。你必须到市场上去和许多人谈，做许多报价、还价、谈判、拒绝或者接受。我知道有些单身的人宁可在家里坐等电话铃响，但是，除非你是辛迪·克劳馥或者汤姆·克鲁斯，否则你最好还是到市场上去，即使只是一家超市也好。从寻找、报价、拒绝、谈判到成交，几乎是人的一生中要经历的全部过程。

每月在某一地区慢跑、散步或驾车10分钟左右。在慢跑的过程中，我曾发现我的投资中最好的房地产项目。有一年，我常常固定在某一邻近的地区慢跑，为的是发现某些变化。一桩交易要赢利，必须具备两个条件：一是廉价，二是有变化。市场上有许多廉价交易，但只有存在变化，才能使廉价交易变得有利可图。因此，当我慢跑的时候，经过的地方都是我想要投资的区域。通过反复观察，我注意到一些细微的变化。我会注意到有的出售招牌挂了很长时间，那意味着卖主很可能急于成交。看到卡车进进出出，我会停下来和司机交谈。我还与邮政货车的司机聊天，从这些人口中可以得到有关某一地区详细得惊人的信息。

我找到一个市场行情很差的地区，是那种人人唯恐避之不及的地区。在一年里我不时开车来到这里，以观察有没有好转的迹象。我和零售店主，特别是那些新搬来的交谈，以弄清楚他们搬来的原因。这样做每月只需要花很少时间，同时我还能做其他的事情，比如锻炼锻炼身体，或去商店走走看看等。

至于股票，我喜欢彼得·林奇写的《称雄华尔街》一书中介绍的选择有升值潜力股的方法。我发现寻找有升值潜力的事物的方法都是相同的，不管他们是房地产、股票、共同基金、新公司、新宠物、新房子、新配偶还是一包洗衣粉。

过程往往是一致的。你要知道你在寻找什么，然后开始行动！

为什么消费者总是穷人？ 每当超市大减价，如卫生纸打折时，消费者就会涌入超市抢购。而当股票市场上出现股价下跌时，也就是大多数人所说的股市下挫或回调时，购买者却急于从中逃出。当超市商品涨价时，人们转到其他商店购物。而当股市上升时，购买者却大举买入股票。

关注适当的地方。　一位邻居以10万美元购买了一套公寓，我则以5万美元购买了与之相邻的相同的一套公寓。他告诉我他在等着价格上涨。我对他说他能获得的利润在他购买这套公寓时就已经确定了，而并不是在他出售时确定的。他是通过一位房地产经纪人来进行交易的，而这位经纪人却并没有属于自己的房产。我是在一家银行的破产清偿部购买的。我花了500美元参加了一个学习班，学习如何在破产清偿部购买这类房产。我的邻居认为花500美元上一个学习班未免太贵了，他说他没有钱，也没有时间，所以他只能寄希望于价格上升。

我首先寻找想买进的人，然后才去找想卖出的人。 一位朋友想买一片地，他有钱，但没时间去找。我发现了一处地产，比我朋友想要的面积大一些。我打电话给朋友，他说想要其中一片，于是我买下了土地，然后把那一片卖给了他。我一直没有卖掉剩余的土地，它一直为我带来收益。这个故事的中心是：买下馅饼并把它切成小块。大部分人寻找的只是自己能付得起的东西，所以他们只看到较小的东西。他们只买一小块馅饼，却总是付出更高的价格。只盯着小生意的人是不会有大突破的。你如果想致富，就要首先考虑较大的生意。

零售商喜欢提供数量折扣，就是因为大部分商人都喜欢大额购买的人。 所以即使你的投资规模很小，你也可以多考虑考虑大生意。当我的公司想购买电脑时，我就打电话给几位朋友，问他们是否也要买电脑。接着我们到不同的零售商那里进行谈判，尽量压低价格，因为我们购买电脑的数量很大。我也以同样的方式买卖股票。小规模投资人善于小规模的动作，因为他们思考的范围太狭窄，他们总是单干，从不协同作战。

学习前人经验。 所有上市的大公司都是从小公司起家的。桑德斯上校在60多岁失去了所有财产之后才致富。比尔·盖茨在30岁以前就成了世界上最富有的人之一。

行动的人总会击败不行动的人。

以上这些只是我过去曾经做过的事情中的一小部分，我将继续发现投资机会。最重要的是“做过”和“去做”。在书中我曾多次提到，在你得到财富的回报以前必须先行动。那么现在就行动吧！

结束语　怎样用7000美元支付孩子的大学费用

在本书即将完成付印之际，我很高兴与读者一起分享最后一种思路。

我写作本书的主要原因是与读者分享我对财商的一些领悟。在我看来，通过提高财商可以解决生活中的一些基本问题。如果没有受过理财训练，我们往往都会选择一种标准的模式度过一生，例如辛苦工作、储蓄、借款和缴纳本不应该缴纳的税，然而今天我们需要更好的生活模式。

我把今天许多年轻家庭面临的财务问题，作为最后一个有关财务问题的例子。你怎样才能付得起使孩子受到良好教育的费用，同时还能使自己在退休后享受舒适的生活呢？这个例子即说明怎样运用财商而不是凭借辛苦的工作来达到这些目标。

我的一个同学感到很担心，因为存钱供4个孩子上大学非常困难。他每月把300美元投资于共同基金，从而积累了1.2万美元。但要40万美元才能供4个孩子上完大学。他要在12年里存够这笔钱，因为最大的孩子已经6岁了。

那是1991年，凤凰城的房地产市场一片萧条，人们纷纷抛售房产。我建议我的同学拿出共同基金里的一部分资金来购买一处房产，这个主意打动了他，于是我们开始讨论这种方案的可行性。他担心的主要问题是银行不会给他贷款买另一套房子，因为他贷的款太多了。

我向他保证，除了银行外还有其他的融资途径。

我们花了两周时间找到一处房子，它符合我们所有的要求。因为有许多房子可以选择，所以购买的过程也饶有趣味。最后，我们找到了位于邻近地区的一处三室两卫的房子。房主降价销售，希望当天就能把它卖出去，因为他和家人要搬到加利福尼亚州，那里有一份新的工作在等着他。

房主要价10.2万美元，但我们只报价7.9万美元，他立即接受了。这处房产交易建立在所谓的非限制性贷款[(1)]的基础上，这意味着就连一个无业游民不经银行的许可也能购买。房主的债务为7.2万美元，因此我的同学只须支付7000美元，即房子的售价和房主债务的差额。房主一搬走，我的同学就将房子租了出去，除去支付的所有费用，包括抵押贷款利息，每月还有125美元的进账。

他计划持有这处房产12年，用每月125美元的收益归还贷款本金，以尽快还清抵押贷款。我们预计在12年里可以偿还大部分的抵押贷款。当他的第一个孩子上大学的时候，他每月可以净得800美元，如果那时候价钱合适，还可以卖掉房子。

1994年，凤凰城的房地产市场出现转机，我同学的房客住过一段时间后非常喜欢这栋房子，于是想出价15.6万美元将房子买下来。他又来问我的看法，我自然主张利用1031条款卖掉。

一时之间，他拥有了大约8万美元可以用来投资。我给在得克萨斯州奥斯汀的一位朋友打了个电话，她旋即将这笔递延税收的资金转移到她组建的一间小型仓储库去了。不到3个月我的同学就开始收到每月将近1000美元的收入。他把这笔钱再投入到大学共同基金中去，现在这笔基金增值得更快了。1996年，这间小型仓储库被卖掉了，他从这笔交易中获得了约33万美元。然后，他又把这笔资金投入到另一个项目中去，每月能给他带来3000美元的收入，这笔收入又被投入大

学共同基金。他现在非常自信，他能够很轻松地筹集到那40万美元，而他一开始投进去的只有区区7000美元和一点点财商。他的孩子们可以得到他们想要的教育，他也可以将部分收入投入他的公司，来支付退休金。由于采取了这一成功的投资策略，他就可以提前退休了。

谢谢你阅读这本书，我希望它能提供一些思路来利用金钱的力量为你工作。今天，即使只是为了生存下去我们也需要提高自己的财商。只有工作才能赚钱的思想是在理财上不成熟的人才有的。这并不意味着他们不够聪明，他们只是没有学到挣钱的学问。

金钱是一种观念，如果你想要更多的钱，只需改变你的思想。任何一个白手起家的人都是在某种思想的指导下，从小生意做起，然后不断做大。投资也是如此，起初只需投入一点钱，最后增长到很大数额。我遇到过许多人，他们耗费一生来寻找大生意，或者想筹集一大笔钱来做大生意，但是对于我来说，这种做法愚不可及。我见过太多的幼稚的投资者，他们将大量的资金投入一项交易，然后很快就赔掉了大部分钱。他们可能是好职员，但肯定不是优秀的投资者。

有关金钱的教育和智慧是非常重要的。早点动手，买一本好书，参加一些有用的研讨班，然后付诸实践，从小笔金额做起。我用了不到6年的时间将5000美元变成100万美元，每月还产生5000美元的现金流。当我还是孩子的时候就开始学习了。我鼓励你学习，因为这并不困难。事实上，只要你找到窍门，一切都会十分容易。

我想我已经把我的意思讲清楚了。你的想法决定着你能获得什么。金钱是一种观念，有一本很棒的书叫《思考致富》，而不是“努力工作致富”。让金钱为你辛勤地工作，你的生活将会变得更轻松、更幸福。更聪明，而不是更安全的去投资吧！

采取行动吧

上天赐予我们每个人两样伟大的礼物：思想和时间。你可以运用这两件礼物去做你愿意做的事情。每一美元钞票到了你的手中，你，且只有你，才有权决定自己的前途。愚蠢地用掉它，你就选择了贫困；把钱用在负债项上，你就会成为中产阶级；投资于你的头脑，学习如何获取资产，富有将成为你的目标和你的未来。选择只能由你作出。每一天，面对每一美元，你都在作出自己是成为一个富人、穷人还是中产阶级的抉择。

你选择将这些知识与你的孩子分享，也就选择了帮助他们为适应将来的世界作准备，要知道没有其他人比你更适合来开启你的孩子的财商。

你和你的孩子的未来将由你今天，而不是明天作出的选择来决定。

我们衷心希望你能运用上天赐予的伟大礼物——生命——来获取巨大的财富和更多的幸福。

---

(1) 非限制性贷款是指不需要工作、收入、财产担保就能申请到的贷款。



RICH DAD'S

富爸爸

商学院

〔美〕罗伯特·清崎　〔美〕莎伦·莱希特　著

萧明　译



读书人

"富爸爸"系列已发行109个国家和地区，
总销量超过3500万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

富爸爸商学院／〔美〕清崎，〔美〕莱希特著；萧明译．—成都：四川文艺出版社，2013.12

ISBN 978-7-5411-3820-1

Ⅰ．①富…　Ⅱ．①清…　②莱…　③萧…　Ⅲ．①私人投资—通俗读物　Ⅳ．①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第279295号

FUBABASHANGXUEYUAN

富爸爸商学院

〔美〕罗伯特·清崎　〔美〕莎伦·莱希特　著

萧　明　译

责任编辑　王其进

特邀编辑　聂　敏　张　芹

封面设计　朱　红

版式设计　乐阅文化

出版发行　四川出版集团　四川文艺出版社

社　　址　成都市槐树街2号

网　　址　www.scwys.com

电　　话　028-86259285（发行部）　028-86259303（编辑部）

传　　真　028-86259306

读者服务　028-86259293

邮购地址　成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部　610031

印　　刷　三河市三佳印刷装订有限公司

成品尺寸　152mm×215mm　1/32

印　　张　7.25

字　　数　139千

版　　次　2014年1月第一版

印　　次　2014年1月第一次印刷

书　　号　ISBN 978-7-5411-3820-1

定　　价　28.00元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。

北京读书人文化艺术有限公司
www.readers.com.cn
出　品

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契

合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

汤小明

2013年岁末

献词

谨以此书献给数百万的个人、夫妇和家庭，他们已经开始通过网络营销来创建自己的企业。我们一直致力于教育人们获得财务自由，所以得知还有专门助人创业的同行，我们欣喜万分！每一天，你们都在和家人、朋友、邻居、合作伙伴甚至完全陌生的人共同学习，一起分享自己的商业机会，因而，我们对你们充满了敬意和感谢！你们正在亲眼目睹、亲身体会拥有个人企业所带来的各种好处与自由。正如我们在畅销书《富爸爸穷爸爸》与《富爸爸财务自由之路》中一再强调的，一旦你掌握了金钱运作的规律，了解了创造财富的关键，就会发现，拥有一家网络营销企业也许是最好的生意。

致谢

自2001年首次出版以来，本书得到的无数赞誉令我们心有惭愧！但是，这些赞誉同20世纪90年代中期以来网络营销给我们生活带来的巨大影响相比，依然有些微不足道。作为“富爸爸”理财思想的早期实践者和推广者，我们对积极从事网络营销的各位充满感激！同时，我们有一个共同的希望——能够帮助各位掌控财务生活。我们会不断学习，努力向大家传授财务知识和技巧。再次感谢大家！

目录

出版人的话
献词
致谢
导言　我为什么推荐网络营销
第1章　富人的致富之道
第2章　致富之路有好多条
第3章　核心价值之一——真正平等的机会
第4章　核心价值之二——改变人生的商业教育
第5章　核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友
第6章　核心价值之四——人际网络的价值
第7章　核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧
第8章　核心价值之六——培养自己的领导技巧
第9章　核心价值之七——不为钱工作
第10章　核心价值之八——点燃你的梦想
附录1　核心价值之九——对于婚姻的意义
附录2　核心价值之十——组建家庭式企业
附录3　核心价值之十一——运用富人的纳税窍门
富爸爸商学院语录
罗伯特·清崎的财商教育
返回总目录

导言　我为什么推荐网络营销

近年来，我经常收到下面这类来信。

亲爱的清崎先生：

您好！衷心祝愿您一切顺利！

我叫苏珊，想和您说说我丈夫艾伦的情况。他读过您所有的书，也有能力成为一名成功的企业家和商人。我告诉他我想写信向您请教。不过，到目前为止，我本人还没有拜读过您的书，不了解您的观点，但我丈夫现在在一家公司投入了大量的时间。那家公司有着金字塔式结构，销售维生素和其他保健产品。位于金字塔顶层的人让处于下一层的人为他们销售产品，一层层向下形成链条。如果没有看到这些活动浪费了他那么多时间，我也不会在意。他所有的努力都是为别人打响名声、创造财富。那些人让我丈夫相信，他正在创办自己的企业，但是，我并没有在公司里看到他的名字。如果他的名字没有出现在自己正在推销的维生素上面，怎么能说那家公司就是他的呢？一年多来，他将所有的业余时间投入其中，却根本没赚到什么钱。

我想他完全是在浪费时间，我更愿意看到他投资在自己身上，以自己的名义投资。我认为，他不应该去开展网络营销，而应该设法开办自己的公司。我还认为，他正在帮别人推销产品，而人家只是在利用他。我知道他读过您的很多书，对于您的说法和论述评价甚高，我想他也许乐意听取您的意见，我的话他一点儿也不听。谁知道呢，也许我真的错了。当然，这也有好处，能够让我去了解其中的奥秘。

希望您能回信给我，非常感谢您花费宝贵的时间不吝赐教！

您忠诚的苏珊

也许你们有些人知道，长期以来，读者来信就像潮水一样涌入我的办公室。可惜的是，我实在没有时间一一回复。

我把这封信放在本书的开端，是因为这位女士的困惑与疑问正是我经常从其他人那里听到的，很有代表性。此外，这位女士坦诚和开放的胸怀也给我留下了深刻的印象。在当今这个急遽变化的世界里，保持一个开放的胸怀，是非常重要的事。

我撰写本书的主要原因之一，就是经常听到这样的困惑与疑问。很多人想知道我为什么要推荐网络营销，尤其是我本人并未加入任何一家网络营销公司，也没有从任何一家网络营销公司中赚到一分钱。因此，我想通过本书解答人们的疑问。随便读上本书几页，你就会明白，对于上面那位女士来信中提及的问题，我并没有简单地回答对与错。

当然，我并不认为网络营销适合每一个人。我想，读完本书之后，你就能知道网络营销是否适合自己了。如果你已经拥有了一家网络营销企业，我想本书一定有助于你坚信自己当初的选择和判断；如果你正在打算创办一家网络营销企业，我相信你一定会从本书中发现网络营销的一些潜在机会和价值，而这是以往很多人没有注意到的。也就是说，网络营销给我们带来的，可能并不只是赚钱的机会。

首先我要感谢大家阅读本书，感谢大家保持一个开放的胸怀！

第1章　富人的致富之道

有一天放学后，我去富爸爸的办公室工作。当时我大约15岁，对学校生活非常失望。我很想学习怎样致富，但是学校开设的却不是“赚钱的101个步骤”、“成为百万富翁的202种方法”之类的课程。相反，我们经常在自然科学课上解剖青蛙，我很怀疑这些死青蛙怎么能让我富起来。由于对学校感到失望，我就向富爸爸请教：“为什么学校不教给我们有关金钱的知识呢？”

富爸爸轻轻地笑了笑，从文件堆里抬起头，回答：“我不知道，其实对于这个问题我也一直很困惑。”他稍稍停顿了一下，接着反问道：“你为什么问我这个问题呢？”

“嗯，”我慢慢地答道，“学校让我很烦。我看不到我们在学校学习的东西与现实生活有什么关系。我只想学一些致富的学问，难道一只死青蛙能让我买到一辆新车吗？如果老师告诉我死青蛙可以让我致富，那么，我愿意去解剖上千只青蛙。”

富爸爸哈哈大笑，他问：“你问老师死青蛙与金钱之间的关系时，老师怎样回答呢？”

“我们所有老师说出来的答案都像是一个模子里印出来的。”我答道，“关于学校与现实世界的联系问题，无论我问他们多少遍，他们都会重复同样的回答。”

“他们都是怎么说的？”富爸爸追问道。

“他们说：‘你要取得好成绩，以便将来找一份稳定的工作。’”我

回答。

“噢，绝大多数人都是这么想的。”富爸爸说，“很多人上学就是为了将来找一份稳定的工作，寻求某种财务安全。”

“但是，我不想那么做，我不想做一个为他人工作的雇员。我不想一辈子都让别人决定我可以赚多少钱、在什么时候工作、在什么时间休假。我想过一种自由自在的生活，我想成为一个富人，不想只是去找一份工作。”

对于没有读过《富爸爸穷爸爸》的朋友，我有必要在这里简单解释一下：富爸爸是我最要好的朋友的爸爸，他从来没有接受过任何正规的商业教育，却白手起家，成了美国夏威夷州最富有的人之一。穷爸爸是我的亲爸爸，他受过高等教育，是一位薪水很高的政府官员，但无论他赚了多少钱，每到月末总是捉襟见肘。他辛劳一生，去世时却囊中空空。

每天放学后以及每个周末，我开始跟随富爸爸学习，我之所以这样做，是因为我认为学校没有给我所渴望的教育。我明白学校不可能给出我想要追寻的答案，因为我的亲爸爸本人是教师的头儿，他对于金钱尚且知之甚少。所以，我想现行的教育体制不会使我学到自己向往的知识。我在15岁那年就想知道怎样才能成为一个富人，而不是一个为富人工作的雇员。

多年来我眼睁睁地看着我的父母为摆脱财务困境苦苦挣扎。于是，我决心寻找一位能够教我一些关于金钱的知识的老师。不久，我就决定跟随富爸爸学习了。其实，富爸爸对我的教导从我9岁时就开始了，直到我年满38岁才结束。对我而言，那才是我一直在追求的教育，是我自己的“商学院”，一个面向现实生活的商学院。多亏了富爸爸的教育和训练，我在47岁时就提早退休，实现了财务自由。如果我当初听从穷爸爸的建议，争取做一名好雇员，直到65岁再退休，那我

现在也许还正在为保住自己的饭碗、为个人退休金账户中的共同基金不断贬值而忧心忡忡呢！富爸爸与穷爸爸的建议大相径庭，穷爸爸常说：“上学取得好成绩，以便将来找一份待遇优厚的稳定工作。”富爸爸的建议则是：“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”而我面临的问题是，学校并没有教我如何才能拥有自己的企业，或者如何才能成为一名投资人。

> “如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资人。”

爱迪生是发明家，也是通用电气的创始人

“噢，你今天在学校里学了什么东西？”富爸爸漫不经心地问道。

我回想了一下今天的事，然后答道：“我们学了托马斯·爱迪生的生平。”

“那是一位重要人物，值得好好探究。”富爸爸接着追问，“那你们有没有讨论他是怎样成为一个富有的名人的？”

“没有。”我回答，“我们只是讨论了他的一些伟大发明，比如白炽灯。”

富爸爸微微一笑，接着说：“嗯，我实在不愿意跟你们学校的老师唱反调，但是，严格说来，爱迪生并不是第一个发明白炽灯的人……他只是改良了白炽灯。”富爸爸解释说，爱迪生在他心目中是一位英雄，他曾经仔细研究过爱迪生的生平。

“可是，爱迪生为什么会被看成是白炽灯的发明者呢？”我又问道。

“其实，在爱迪生的白炽灯面世之前，就已经有不少白炽灯问世

了，但那些白炽灯都不经用，用不了多长时间就会坏掉。此外，白炽灯最初的发明者并不知道怎样才能使白炽灯具有商业价值。”

“商业价值？”我不解地问。

“就是说，那些最初发明白炽灯的人都不知道怎么才能从自己的发明中赚钱，而爱迪生却恰恰深谙此道。”富爸爸解释道。

“也就是说，爱迪生首先把白炽灯变得‘经用’了，然后还将白炽灯转化成了赚钱的生意。”

富爸爸轻轻点了点头说：“正是由于爱迪生有超人的商业头脑，他的很多发明才得以造福亿万人。显然，爱迪生决不仅仅是一位伟大的发明家，他还是通用电气公司以及其他很多大公司的创始人。老师跟你们说过这些吗？”

“没有。”我回答，“我倒希望老师能说说这方面的情况，那么我肯定会对这些课程更感兴趣。可事实恰恰相反，我觉得课堂上讲的爱迪生的生平非常无聊。我一直在想爱迪生与我们的现实生活有什么关系呢？如果老师可以告诉我爱迪生致富的奥秘，我可能会更喜欢学习他的生平事迹，听课也会更仔细。”

富爸爸哈哈大笑。接着，他向我详细介绍了大发明家爱迪生创办价值数十亿美元的企业并成为千万富翁的经过。富爸爸说，爱迪生小时候之所以会辍学，就是因为老师认为他太笨，不可能在学业上取得成功。后来，少年爱迪生找到了一份在火车上卖糖果和杂志的工作。就是这样一份简单、枯燥的工作，磨炼了爱迪生的销售才能。不久，他开始在火车尾厢印刷自己的报纸，并雇了十几个男孩为他推销糖果和报纸。可以说，尽管自己还是个孩子，他就已经从雇员变成了企业主，雇用其他男孩替自己打工，他的这种角色转换只用了不到一年时间。

“这就是爱迪生开始商业生涯的经过吗？”我问道。

富爸爸点了点头，脸上露出了微笑。

“为什么老师不给我们讲这些东西呢？”我又问，“我肯定更喜欢听这些内容的。”

“以后更精彩呢。”富爸爸接着往下讲。富爸爸说，爱迪生很快厌倦了火车上的生意，他想当一名报务员，于是开始学习收发莫尔斯电码。爱迪生很快就得偿所愿，成了当地最出色的报务员。凭借娴熟的电报收发技术，他奔波于各个城市之间。少年时代成为创业者和报务员的经历，对爱迪生日后成为企业家并改良白炽灯打下了基础。

“当报务员对他后来成为优秀的企业家会有什么帮助呢？”富爸爸刚才的一番话倒让我有些糊涂了，我接着追问道，“爱迪生的故事跟我的致富理想又有什么关系呢？”

“我慢慢解释给你听。”富爸爸说，“实际上，爱迪生决不只是一位伟大的发明家。他小时候就是一个出色的小商人。正是因此，他后来才会如此富有，如此声名卓著。他虽然辍学了，却在现实生活中获得了许多经商的技巧，这是他在商业上取得成功的必要前提。你以前问过我，富人为什么能成为富人，还记得吗？”

“嗯。”我点了点头，为自己刚才打断他的话感到有些难为情。

“其实，促使爱迪生改良白炽灯、最终名扬四海的，正是他此前在火车上做生意和他当报务员的经历。”富爸爸说，“作为一名报务员，他明白了电报的发明者之所以如此成功，就是因为发明者促成了一个庞大的商业系统——一个由电线、电极、熟练的报务员以及中转站等组成的庞大系统。爱迪生在非常年轻的时候，就懂得了系统的力量。”

我忍不住又插话问道：“您的意思是，因为爱迪生是一个商人，

所以他必须懂得系统的重要性。可难道系统比发明本身还重要吗？”

富爸爸点点头说：“你看，大多数人上学是为了成为一名雇员，服务于某个系统。因此，很多人目光短浅、思想狭隘，不能看到更广阔的前景。他们只知道自己手上这份工作的价值，因为他们长期以来接受的教育和训练让他们只能看到这个。他们只见树木，不见森林。”

“所以，很多人为某个系统而工作，而不是去拥有和主宰这个系统。”我接过富爸爸的话说。

富爸爸点点头，接着说：“他们的眼里只有发明或产品，没有系统。大多数人并不清楚，到底是什么东西让富人成为富人。”

“这个道理在爱迪生和他改良的白炽灯上是怎样表现的呢？”我仍然有些不明白。

“白炽灯风靡全球，并不是因为白炽灯本身经济实用，而是因为白炽灯借助了与之配套的电线、电站等共同组成的电力系统。”富爸爸解释说，“爱迪生之所以富有而声名卓著，就在于他有这份宏观的视野，而其他人的眼睛只是盯着白炽灯而已。”

“而他的视野之所以开阔，主要得益于他早年在火车上做生意的经历，以及随后当报务员的经历。”我领会了富爸爸的意思。

富爸爸点点头，接着说：“表示系统的另外一个词是‘网络’。如果你真想学习怎样致富，就必须理解‘网络’的力量。世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“如果没有电力网络，那白炽灯就没有多大的用处了。”我说。

“你开始理解我的意思了。”富爸爸笑着说，“所以，让富人成为富人的原因，就是他们建立和拥有了自己的系统或网络。网络，让他们变得富有。”

“网络？你的意思是，如果我想成为富人，就要学会建立一个商业网络，是吗？”我仍然不能完全明白富爸爸的话。

“对，你差不多理解了我的意思。”富爸爸接着说，“致富的路有好多条，但超级富豪们都非常注重建立网络。让我们简单回顾一下当年约翰·洛克菲勒成为世界首富的经过吧！他本来只是一个石油开采商，他成功地组建了包括加油站、运输卡车、油轮和输油管道在内的网络，于是他成了世界首富。通过这些网络，他变得如此富有，势力如日中天，以致美国政府不得不将他的网络称为‘垄断’，迫使他进行拆分。”

“还有，亚历山大·格雷厄姆·贝尔发明了电话，最终组建成了一个庞大电话网络，名叫美国电话电报公司。”我接了一句。

富爸爸点点头，接着说：“随后出现了广播网络、电视网络，每当一种新发明出现的时候，建立和拥有这些新网络的人就会致富。很多电影明星、体育明星之所以能够名利双收，在很大的程度上都得益于广播网络和电视网络。”

“那么，我们现行的教育体制为什么不教我们建立网络呢？”我问道。

富爸爸耸了耸肩说：“我也不知道，我想或许因为大多数人只想找份工作，只想做一个庞大网络中的雇员吧。其实，正是这个庞大的网络让富人更富。我可不想为富人工作，因此我建立了自己的网络。我年轻时没有赚到多少钱，因为那时我需要花时间建立网络。整整有

5年的时间，我都比我同龄的人挣得少。然而，10年之后，我比大多数同学都富有得多，甚至比当医生和律师的同学还要富有。现在，我拥有的财富比他们能够想到的多得多。一个规划得好和管理得好的商业网络，所得到的收益将会是只知道整日辛劳的个人的数十倍。”

富爸爸接着解释说，在人类历史上，很多人都是因为建立了自己的网络而名利双收。火车刚被发明出来的时候，很多人就因此积累了不少的财富。同样的故事相继发生在飞机、轮船、汽车，以及像沃尔玛超市、Gap服装店 (1) 、RadioShack电子产品专卖店 (2) 之类的零售商身上。在当今世界，只要人们愿意建立自己的商业网络，那么威力强大的超级电脑和个人电脑就能帮助他们实现愿望，获得巨额财富。本书以及我们的富爸爸网站（www.richdad.com），都致力于为那些渴望建立商业网络的人服务。

我们的前世界首富比尔·盖茨就是通过将他的电脑操作系统装配到IBM公司的个人电脑中，形成了庞大网络而致富的；甲壳虫乐队之所以享誉全球，就因为它借助了收音机、电视机和录音机建立起来的网络；体育明星动辄收入数百万美元，也是得益于电视和广播网络；因特网这个新兴的全球性网络已经催生了许多百万富翁，有些人甚至借此成为了拥有数十亿美元的超级富翁；我写的书已为我带来数百万美元的财富，这并不是因为我写出了伟大的作品，而是由于我与AOL时代华纳公司这一巨大网络进行了合作。这是一家伟大的公司，拥有一大批出色的员工。同样，富爸爸网站也是全球许多公司的联系网络，这些公司遍布日本、中国、澳大利亚、英国、加拿大、印度、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、墨西哥、菲律宾、中国台湾等国家和地区。正如富爸爸所说的：“富人建立网络，剩下的人寻找工作。”

为什么富者愈富

我们常听人说：“物以类聚，人以群分。”这句话同样适用于富

人、穷人和中产阶级。也就是说，富人总是与富人建立网络，穷人总是与穷人建立网络，而中产阶级总是与中产阶级建立网络。富爸爸常说：“你如果想致富，就要与富人或者能够帮助你致富的人建立网络。”他还说：“很多人一辈子都在与财务上扯自己后腿的人建立网络。”因此，本书想告诉大家的一点就是，网络营销企业中有一大批能够帮助你变得富有的人。大家或许应该问自己一个问题：“我工作的公司、与我共事的人能否帮我致富呢？或者，他们是不是更想让我继续做一名只知道埋头干活的雇员呢？”

我在15岁那年就知道，要想使自己成为富人、实现财务自由，就要与那些能够帮助自己成为富人、实现财务自由的人建立网络。明白这一点对我来说有着特殊的意义。不过，对于我的很多同学来说，当时最要紧的事情无非就是争取好成绩，以便将来找一份安稳、体面的工作。可以说，我在15岁那年，就打定了主意要与那些希望我将来成为富人的人建立友谊，而不是和那些希望我将来成为富人的忠诚雇员的人交朋友。回顾过去，我觉得自己在15岁那年作出的决定让我的整个人生发生了根本性的变化。作这个决定并不容易，因为当时我必须审慎选择和谁交朋友以及我要听从哪个老师的教导。对于想自己创业的人来说，审慎选择与自己共处的朋友和教导自己的老师非常重要。我在中学时代就开始仔细选择老师和朋友了，因为家庭、朋友和老师是当时我们个人网络的重要组成部分。

网络营销就是大家的商学院

能够撰写这本关于网络营销的书，我十分兴奋。就像富爸爸当年对我的教育一样，很多网络营销公司目前正在为数百万人提供和富爸爸类似的观点，即建立个人网络远远胜过为了某一网络终生辛劳。

教育人们认识到个人网络的作用并建立个人企业，不是一件容易的事情。因为长期以来，人们所接受的教育都是如何去做一名忠诚、

勤勉的雇员，而不是一名建立个人网络的企业主。

从越南战场归来之后（那时我是海军陆战队的军官和直升机飞行员），我一度打算回到大学攻读MBA。富爸爸劝我打消这个想法，他说："如果你想从一家传统的商学院获得MBA学位，你学成之后仍然只能做富人的雇员；如果你想有朝一日成为真正的富人，而不是富人的高薪雇员，就需要进入可以将自己培养成企业主的商学院，但愿你能进入这样的商学院。"富爸爸接着说："今天大多数传统商学院存在的问题是，它们招收了最聪明的学生，却将他们培养成富人的雇员，这些人最后甚至成为损人利己的经理人。"如果大家留意安然公司和世界通信公司的财务丑闻，就可以看到很多受过高等教育的经理人唯利是图，只想实现自己的利益，而对于将一生所有积蓄托付给他们的员工和投资者的利益漠不关心。很多受过高等教育、领着高薪的经理人，一方面劝说员工购买某公司的股票，一方面悄悄抛售自己持有的股票。安然公司和世界通信公司的丑闻不是特例，这类自私自利的行为每天都在世界各地的很多公司和股市发生着。

我本人大力支持网络营销的主要原因就是，在我看来，很多网络营销公司都是人们需要的真正的商学院，而不是那种招收聪明学生，然后将他们培养成为富人雇员的传统商学院。许多网络营销公司会向大家讲授一些传统商学院尚未发现的价值，比如，致富的最佳途径就是让自己和别人成为企业主，而不是成为那些为富人工作的忠诚雇员。

致富的其他方法

很多人通过建立网络获得了大笔财富，事实上，我有些非常富有的朋友就是这么做的。不过，俗话说"条条大路通罗马"，通过其他方法当然也能致富。因此，在接下来的一章中，我们将介绍致富以及实现财务自由的其他方法，希望能使你不用再忍受谋生的艰难，不再一

味追求工作的安稳，不再依靠每月薪水生活。读过下一章后，大家对于我所说的建立网络营销企业是个人创富的最佳途径，也是实现自己梦想和激情的载体，可能会有更深刻的理解。

---

(1) 美国三大服装零售商之一，拥有4000多家连锁店。

(2) 美国最知名的无线通讯、电子部件、电池、配件以及数码产品供应商，在美国拥有6000多家连锁店。

第2章　致富之路有好多条

“您能教我成为富人吗？”我问我的生物老师。

“不能。”老师回答说，“我的工作是帮助你毕业，让你将来能找到一份好工作。”

“但是，如果我不想只是找一份工作呢？如果我想成为一个富人，该怎么办呢？”我追问。

“你为什么要成为富人？”老师反问道。

“因为我渴望自由，我渴望拥有足够的时间和金钱去做自己想做的事情。我不想这辈子就做一名雇员，不想让薪水的多少主宰我的生活与梦想。”

“这种想法很荒唐，你梦想着过上富人的生活，但如果你不能在学校取得好成绩，就没法找到一份高薪的工作，也就根本不可能富有。”老师说，“现在回去做解剖青蛙的实验吧。”

我曾多次在其他的几本书和一些教育项目中提到，如果我们想在财务上取得成功，需要接受3种类型的教育：学校教育、职业教育和财商教育。

学校教育

这种教育让我们学习阅读、写作、算术等基本技能，它自然非常重要，尤其对于在当今世界立足而言。就个人情况而言，我在这方面

做得并不好。大多数时候，我只是一个考试成绩为“C”的学生，我对学校教的那些东西没什么兴趣。我阅读速度很慢，作文写得也不大好，但我还是读了不少东西，不过依然读得很慢，常常要读两三遍才能完全理解。尽管我一直坚持写作，我依然是一个能力平平的作家。

顺带说一句，尽管我写作能力平平，但我已经幸运地有6本书登上了《纽约时报》《华尔街日报》和《商业周刊》的畅销书排行榜。我在《富爸爸穷爸爸》中特别提过，我并不是一位有着很高的写作水平的作家，但我是一位畅销书作家。富爸爸对我的销售训练让我获得了丰厚的回报，尽管这种训练对我在校期间的学习成绩没有多大帮助。

职业教育

这种教育让我们懂得怎样为了赚钱而工作。在我的青年时代，聪明的孩子往往继续深造，成为医生、律师和会计师。现在还出现了一些职业学校，专门培养护士、管道工、建筑工人、电工和汽车机械师。大家只要翻翻手头的电话簿，很容易就能找到以培养职业技能、帮助人们找到工作为宗旨的各类职业培训学校。

就我个人而言，由于在第一方面的教育——学校教育方面——表现不佳，所以周围人都觉得我将来成为一名医生、律师或会计师的几率不大。因此，我报考了纽约市的一家培养船长的学院，毕业后就能登上货船或客轮，比如驾驶标准石油公司的油轮，或者为美国电视节目《爱心之舟》中那样的客轮提供服务。由于越战爆发，我毕业后并没有在航运业中找工作，而是来到位于佛罗里达州的彭萨科拉湾，进入美国海军飞行学院，成了一名飞行员，随后又作为美国海军陆战队的一员来到了越南。富爸爸和穷爸爸都说，为自己的祖国而战是每个人的职责，因此我和弟弟都志愿来到了越南。在23岁时，我已拥有船员和飞行员两种执业资格，但是实际上我从来没有靠它们赚过钱。

顺带说一下，人们现在都知道我是一位作家，而我上中学时曾有两次未能通过写作考试。

财商教育

在财商教育中，你会学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。现在，绝大多数美国学校都没有开设这类教育课程。

穷爸爸认为，良好的学校教育和职业教育就是一个想在现实生活中取得成功的人所要做的全部准备。富爸爸则说："如果没有受过良好的财商教育，你就只能一直为富人工作。"我们创办的富爸爸网站正在竭尽全力开发各种产品，推广富爸爸倡导的财商教育。我们的产品包括桌面游戏"现金流101"、"现金流202"，以及儿童版"现金流"游戏等，都是通过游戏的方式，介绍富爸爸曾经传授给我的理财方法。

"学习让金钱为自己工作，而不是让自己为金钱工作。"

一场金融灾难

在我看来，美国以及很多西方国家在不久的将来都会遭遇一场金融灾难，导致这场金融灾难的直接原因，就是我们现行的教育体制未能向它的学生们提供足够的财商教育。这不能不说是非常的不幸，我们在校期间并没有接受多少财商教育，而在我看来，懂得管理金钱、投资金钱是一项极其重要的生活技能。

近年来，我们曾亲眼目睹千百万人在股市损失了亿万美元。我甚至还可以预言，在不久的将来会发生一场金融灾难，因为1950年后出生的数百万人拿不到足够的退休金。而且，比退休金不足还要糟糕的是医疗保险费的严重短缺。我经常听到一些财务顾问说："退休之后，你们的生活开支就会大大降低。"其实，这些财务顾问没有告诉

大家的是，退休后即便生活开支真的有所下降，医疗保健开支却将大幅攀升。

穷爸爸认为，政府应当照顾每一个没钱的退休者。我从心底里赞同他的看法，但我还是非常担心，如果数百万人都到了退休的年纪，短时间内就需要大笔生活费和医疗费，我们的政府能否承担得起？何况，等到2010年，婴儿潮 (1) 中诞生的8300万人中的第一批就要开始退休。我想问的是，他们当中有多少人能有足够的钱来维持生计？如果数百万退休老人需要数十亿美元维持生活，年轻人是否愿意替他们埋单？

我认为，在我们的学校教育中列入财商教育是非常迫切和必要的。学习管理金钱和投资，一定也和学习解剖青蛙一样重要。

我个人的建议

我与妻子没有去找一份别人眼中的“安稳”的工作，没有政府补助，也没有投资股票或共同基金，却能够提早退休。为什么我们没有投资股票和共同基金呢？因为在我们看来它们是非常冒险的投资。我认为，共同基金是所有投资种类中风险最大的。当然，如果你从未受过财商教育，也毫无理财经验，那么投资股票和共同基金也许是个不错的选择。

如果你留意近年来的财经新闻，也许就会发现，在2000年3月股市崩盘之前，财务顾问们建议：“长线投资，买入并长期持有，实行多元化投资。”股市崩盘后，他们还在建议：“长线投资，买入并长期持有，实行多元化投资。”你注意到他们的说法有什么不同吗？

> “创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，就可以开始投资其他资产项目。”

因此，如果你没有受过良好的财商教育，就可能会按照那些财务顾问的建议去做，即储蓄、购买共同基金、进行长线投资和多元化投资。如果你受过良好的财商教育，可能就不会愿意听从这种非常冒险的建议了。相反，你可能也会像富爸爸建议的那样，首先创办起自己的企业。富爸爸说过：“创建个人企业是致富的最佳途径，一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，你就可以开始投资其他资产项目了。”

其他的致富途径

富爸爸说：“因为很多人没有受过良好的财商教育，所以他们选择了一些颇为有趣的致富途径，却不愿意建立自己的商业网络。比如，数百万人想通过购买彩票或者勤俭持家致富。而且确实有一些人做到了。”接着，富爸爸指出：“如果你想成为富人，就得找到最适合自己的致富途径。”下面就是一些人们可以选择的致富途径。

1．你可以通过与富人结婚而致富。这是一条十分常见的致富途径，不过，富爸爸同时指出：“你应该明白哪种人才会为了钱而结婚。”

2．你可以通过坑蒙拐骗而致富。富爸爸指出：“骗子的麻烦在于，你必须找到其他骗子和你联手。不过，多数商业活动都建立在诚信的基础上。假如你的合作伙伴是一个骗子，你本人能有多高的信誉呢？”富爸爸进一步指出：“如果你是一个诚实的人，在商业活动中犯了一个诚实的错误，大多数人都会理解你，给你一次弥补的机会。另外，如果你能从自己所犯的错误中吸取教训，就可以成为一个更出色的商人。但如果你是个骗子，又恰好出了错，就只有两种可能，要么进监狱，要么被你的合作伙伴惩罚。”

3．你可以因为贪婪而致富。富爸爸说过：“世界上到处都是因为贪婪而致富的人，但贪婪的富人最受人鄙视。”

2000年的股市危机过去之后，接二连三地有一些公司的财务丑闻被曝光：CEO们向投资者撒谎；掌握内幕消息的人非法抛售公司股票；公司高层一方面鼓动员工购买公司股票，一方面又偷偷抛售自己手中的公司股票。一连好几个月，媒体上充斥着安然公司、世界通信公司、安达信公司以及华尔街股票分析师们欺骗公众、侵害投资者利益的各类报道。可以说，这些贪婪的富人置法律于不顾，已经达到了丧心病狂的地步。进入新世纪后，又有一些更为严重的贪污、腐败和道德沦丧的丑闻被披露，这些都足以说明诈骗和违法犯罪并不仅仅限于贩毒、戴着头套抢劫银行等活动，一些衣冠楚楚、道貌岸然的公众人物，其实也在堂而皇之地从事着更为严重的违法犯罪活动。

4．你可以通过勤俭持家最终致富。富爸爸说过："通过勤俭持家致富，是人们使用得最多的方法。"接着，他进一步解释说："想通过勤俭持家致富的人，总是想方设法省钱，而不是去想办法提高自己的生活水平。到了最后，他们的生活水平可能仍然很低。"我们常常听说，有些人为了攒钱，一分钱都要掰成两瓣儿花，总是买特价商品。实际上，就算最终攒下了一笔钱，他们的生活也跟真正的穷人没什么两样。在富爸爸看来，为了敛财而一生过着贫穷的生活，是毫无意义的。

富爸爸有一位朋友，他一辈子都很吝啬，只知道拼命攒钱，除了基本的生活用品，他从不购买任何别的东西。不幸的是，他的3个孩子都迫不及待地想要瓜分他的财富。结果，他一去世，3个孩子就以挥霍钱财的方式来补偿自己，因为他们多年来一直跟随父亲过着清贫的生活。不到3年，他们就将所有遗产挥霍一空。这时，孩子们只能像他当年那样又过起了清贫的生活。区别仅仅在于，他本人当年手里还攥着一大笔财富。对富爸爸来说，积攒了一大笔财富却过着清贫生活的人，就是那些崇拜金钱，让金钱主宰自己、奴役自己的人，他们非常可悲。

5．你可以通过辛勤工作致富。富爸爸发现，只知道辛勤工作的

人存在着致命的缺陷，他们往往很难享受到金钱和生活给自己带来的乐趣。也就是说，辛勤工作就是他们的全部，他们不懂得享受生活。

为了一份微薄的薪水拼命工作

富爸爸曾经告诉我和他的儿子，很多人卖力工作，拿到的却是微薄的薪水。他说：“努力通过体力劳动赚钱的人，往往只能得到一笔‘不合理’的收入，因为这种收入需要缴纳高昂的税金。他们工作越努力，纳税也就越多。”富爸爸认为，为了得到一笔纳税越来越多的收入而工作，从理财角度来看实在不是明智之举。相对来说，绝大多数拥有一份稳定工作的雇员缴纳的个人所得税也是最高的。也就是说，薪水最低的人，个人所得税税率往往是最高的。

在我还是个小孩子的时候，富爸爸就告诉我，人们的收入并不都是一样的。他说：“有的收入好，有的收入不好。”在本书中，你将找到一种值得你去努力工作的收入，那种收入在不断增加，纳税却可以越来越少。

富爸爸还指出，不少人辛劳终生，到最后却没得到多少收获。在本书中，大家将会发现：只要你愿意，通过数年的努力工作，就可以实现财务自由，从容地提前退休。

6．你可以通过非凡的聪明、才智、魅力或者天赋致富。泰格·伍兹就是具有非凡天赋的高尔夫球员，他仅仅用了几年时间就使自己的天赋得到了最大程度的发挥。然而，拥有过人的聪明、才智、魅力或者天赋，却并不一定就能致富。富爸爸指出：“世界上拥有非凡天赋却不能致富的人随处可见，数不胜数。只要去好莱坞走一圈，你就能遇到很多美丽、潇洒、天赋极高的演员，可他们的财富甚至还比不上普通人。”统计显示，在所有的职业运动员中，65%的人在高薪的职业生涯结束的5年之后就会落得身无分文。从理财的角度看，天赋、才能或者外表并不足以让一个人致富，或者保证他长期拥有财富。

7．你可以凭借好运气致富。希望凭借好运气致富，和希望通过勤俭持家致富一样是一种非常普遍的观念。我们都知道，数百万人在彩票、赛马、赌场和体育比赛中投下了数十亿甚至数万亿美元的赌注，期盼着凭借好运气而一夜暴富。不过，我们也很清楚，这样一个幸运儿身后也许就有数以万计甚至数以百万计的不幸者。调查显示，大多数中彩票的人在拿到超过自己一生正常收入5倍的奖金后，不出5年就会破产。因此，即便能碰到一两次好运气，也不意味着你能一直富有下去。

8．你可以通过继承一大笔遗产致富。不过，在我们20来岁的时候，大概就可以知道自己能不能继承遗产。如果你知道自己将来没有什么遗产可以继承，那么，显然你就应该去寻找其他的致富途径。

9．你可以通过投资致富。我最常听到的抱怨就是：手里有钱才有可能去投资。没错，在很多情况下的确如此。投资还有另外一个问题，如果你缺乏财务教育和投资培训，就有可能赔掉所有资金。正如我们很多人看到的，股市存在一定的风险，经常发生波动，这就意味着某一天你可能会赚钱，接下来的一天又可能全部赔掉。在房地产投资领域，虽然你也可以利用银行贷款进行投资，但是你自己仍要具备一定的资金、接受一定的投资训练，才有可能最终积累大量财富。在本书中，大家会发现一些获取投资资金的方法，不过更重要的是在承担投资风险之前，先让自己成为一个真正的投资人。

10．你可以通过建立自己的企业致富。创建个人企业是大多数富人变得更加富有的一条基本途径，比尔·盖茨创建了微软公司；还在上大学的迈克尔·戴尔在自己的宿舍里创建了戴尔电脑公司。问题是，白手起家创建自己的企业是一种最具风险的致富方式。购买特许经营权虽然风险相对较低，代价却十分高昂。一个著名品牌的特许经营权，售价大约在10～150万美元之间。除了这笔最初的费用，每月还要向公司总部缴纳培训、广告和后续支持的费用。而且，获得了这些支持也并不一定就能赚大钱。很多时候，即便自己的公司处于亏损状态，

人们还是得继续向特许经营公司总部缴纳各种费用。参与特许经营比自己独立创办公司的风险相对低一些，但是统计表明，1/3购买了特许经营权的公司最终还是破产了。

大企业主与小企业主有区别

在继续介绍下一条致富途径之前，我想与大家聊聊大企业主与小企业主之间的不同。两者最重要的区别可能就在于，大企业主建立了自己的网络。在我们周围，到处都有开餐馆的小企业主，他们与创建麦当劳的雷·克罗克的最大不同在于，雷拥有的麦当劳是一个因出售汉堡包而著名的特许经营的庞大网络。另外一个可资对比的例子是，一个拥有电视机修理铺的小企业主，与创建了美国有线电视新闻网（CNN）的特德·特纳之间的区别，主要还是在于后者建立了自己庞大的网络。请注意，这里又出现了“网络”这个词。大企业主与小企业主的显著区别就在于，他们各自建立的网络规模不同。很多小企业主都拥有自己的生意，但几乎没有小企业主建立自己的网络。简单说来，建立一个庞大的商业网络是世界上最富有的人致富的根本原因。

第11条致富途径

11．你可以通过创建一个网络营销企业而致富。我之所以将创建网络营销企业当成第11条致富途径，单独列出来介绍，主要是因为创建网络营销企业是一条全新的、革命性的致富途径。如果你大致浏览一下前面讲的那10条致富途径，可能就会发现它们的关注点都非常自我中心，也就是说它们关注的是渴望致富的那个人本身。也可以说，这是一种近乎贪婪的关注。比如，想通过勤俭持家致富的人，可能就特别关注自己或个别家庭、朋友能否致富。为了金钱而结婚的人，关注的也肯定是自己能否得到一大笔财富。即便是创建了个人企业的企业主，往往也只能让特定的一些人致富。通过授予特许经营权，能够

让更多的人成为企业主，进而分享财富，但是，在多数情况下，也只有有钱人才买得起特许经营权。正如我在前面提到的，目前在美国，购买麦当劳的特许经营权至少要花100万美元。当然，我并不是说购买特许经营权的人不好，或者贪得无厌，我只是说，在大多数情况下，他们关心的都是自己致富，而不是大家一起致富。

> “创建网络营销企业是一条全新的、革命性的致富途径。”

我将网络营销当成第11条致富途径单独列出来，就是因为它是一条全新的、革命性的致富途径。通过这条途径，渴望致富的人们可以共享资源，网络营销体系让共享财富成为可能。在我看来，网络营销系统，也就是我常说的“个人特许经营”或“看不见的大规模商业网络”，是一种非常平民化的创富方式。只要有意愿、决心和毅力，任何人都可以参与到这个系统中。这个系统不在乎你上过什么大学，你今天赚了多少钱，你的种族和性别，你的外表和家庭，也不在乎你是否受到周围人的喜爱。通常情况下，网络营销系统关心的是你愿意学习多少东西，是否愿意改变和成长，你是否有勇气排除万难、坚持到底，直至成为一个企业所有者。

> “网络营销系统，也就是我常说的‘个人特许经营’或‘看不见的大规模商业网络’，是一种非常平民化的创富方式。”

最近，我偶然听到了一位非常有影响力的、富有的投资家在一所著名商学院的演讲录音。我在此不便说出这位投资家和那所商学院的名字，因为我接下来要说的并不是一些讨巧的话。这位富有的投资家在演讲中说：“我对教普通人投资毫无兴趣，也不想去帮助那些穷人改善生活。我只想花时间在这里（即这家著名的商学院）与像大家这样聪明能干的人进行交流。”

尽管我并不赞同这位投资家的说法，但我依然欣赏他的坦率。在我的成长过程中，我经常从富爸爸的一些朋友那里听到类似的观点，

当然他们讲得更谨慎、更委婉。他们往往也出席一些公开的慈善活动，为社会公众捐赠，但是，他们中的很多人做出这种姿态仅仅是为了博得人们的好感。在一些私人聚会上，我常常能听到他们说出自己内心的真实想法，这些想法与上面那位著名投资家的观点极为接近。

当然，并不是所有的富人都持上面那位投资家的观点。但是，有很多富有、成功的人士正是因为他们的贪婪和缺乏同情心而致富的，这让我感到非常震惊。我需要再次声明，并不是所有的富人都这样看问题，不过，根据我的经验，持有上述观点的富人应该有相当高的比例。

我支持网络营销的主要原因就是，相对来说它是一种更为公平、公正的致富系统。亨利·福特是世界上最伟大的实业家之一，他通过建立自己的公司——福特汽车公司而成为富人。福特汽车公司的使命是“使汽车平民化”，这一使命具有革命性的意义，因为在19世纪末20世纪初，汽车只属于富人。而福特的理想就是要让人人都买得起汽车，即“使汽车平民化”。有意思的是，福特曾是爱迪生手下的一名雇员，他利用业余时间设计了自己的第一辆汽车。1903年，福特汽车公司正式成立。通过大幅削减成本、建立流水线等措施，大批量生产标准化的廉价汽车，福特汽车公司一跃成为当时世界上规模最大的汽车制造厂。福特不仅降低了汽车的售价，还给员工支付了行业内最高的薪水，提供利润分享计划，每年拿出3000万美元给员工们分红。在20世纪初，3000万美元实在是个大数目，其价值远远超过了今天的3000万美元。

可以说，福特之所以致富，原因就在于他不仅关注客户的利益，还关注员工的利益。他是一个慷慨大方的实业家，而不是一位贪婪吝啬的商人。当然，福特也受到了很多批评和人身攻击，这些批评和人身攻击主要来自当时的所谓知识分子。同爱迪生一样，福特也没有接受过多少正规的教育，因此也常常受到一些奚落和嘲讽。

我最喜欢的关于福特的一桩轶事，就是有一次他被邀请参加一场考试，这场考试是由一些学院派的“聪明人”主持的。到了约定的那天，那伙“聪明人”前来对他进行一场问答式的考试。他们想通过这次考试，证明大名鼎鼎的亨利·福特是一个十足的笨蛋。

考试开始了，一位“聪明人”提出的问题是，福特所用的钢材的抗张强度是多少？福特不知道答案，于是就用桌上的一部电话，叫来知道答案的公司副总经理。副总经理来了，福特向他询问这个问题，副总经理马上给出了标准答案。另一位“聪明人”又提出了一个问题，福特还是不知道答案，于是他又打电话叫来了另一位知道答案的下属。就这样，福特只要遇到不会的问题就打电话叫人来帮忙，后来，一位“聪明人”大声喊道：“瞧，这些都证明了你的无知。我们所有的问题你都回答不上来！”

据说当时福特回答道：“我不知道答案，是因为我不想让自己的大脑被你们想要的答案搅乱。我雇用了一些毕业于你们所办学校的聪明的年轻人，他们能够记住你们希望我记住的答案。我的工作并不是要记住你们认为可以证明一个人是否聪明的那些信息，而恰好是要从这些细枝末节中摆脱出来，保持清醒的头脑去进行思考。”接着，他请那些学院派的“聪明人”立马走人。

多年以来，我一直牢记着我认为是福特说过的最重要的一句话：“思考是一项最艰巨的工作，因此真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

> “思考是一项最艰巨的工作，因此真正开动脑筋、思考问题的人少之又少。”

人人都能得到财富

在我看来，网络营销作为一种新型的商业模式，有着革命性的意

义。原因非常简单：在人类历史上，它第一次使所有人共享社会财富，而在此之前，只有极少数人或者幸运儿才能得到这些财富。但我注意到，这种新型商业模式仍然引起了很多争议，而且有时候，一些网络营销企业本身就容易引发人们的贪婪，一些不诚实的人往往通过欺骗让人们妄想通过这种商业模式可以一夜暴富。然而，只要你回头仔细思考一下，就会发现它的确是一种具有社会责任感的分享财富的模式。对贪婪的人来说，网络营销并不是一个上佳的选择。但是，根据网络营销企业创立的初衷，它却是最适合那些乐于助人者的企业。换句话说，网络营销的运作模式，就是要设法帮助他人像你一样致富。在我看来，这是一种具有革命意义的崭新的商业模式，完全可以和当年爱迪生与福特对于产业界的意义比肩。

当然，我知道大多数人都非常慷慨。我也不打算指责有些人贪婪，因为小小的贪婪和利己主义甚至于健康是有益的。只有当贪婪和利己主义超过一定限度的时候，我们大家才会反对或者摇头叹息。大多数人都慷慨大方、乐于助人，而这种新型的网络营销模式赋予了大家帮助更多人的能力。尽管这种新型的商业模式并不适合每个人，但是，如果你想帮助尽可能多的人实现自己的财务目标和梦想，网络营销就值得你花时间为之努力。

小结

今天，人们的致富途径越来越多了，不过，最佳的致富途径仍然应该是最适合自己的致富途径。如果你是一个乐于助人的人，我认为这种新型的商业模式——网络营销——就非常适合你。当然，如果你并不热衷于帮助他人，那至少还有其他10种途径可以选择。

在下一章里，我想和大家探讨一下网络营销企业的一些核心价值观。在我看来，这些核心价值观是决定你是否适合这个行业的至关重要的因素。富爸爸曾经告诉我和他的儿子迈克，核心价值观远比金钱

更为重要，他常常说：“你可以靠勤俭持家和贪婪致富，也可以通过慷慨大方致富。你选择的致富方法，一定得是最适合自己内心深处核心价值观的那一种。”

---

(1) 指的是某一时期及特定地区，人口出生率大幅提升的观象，在美国特指1946～1964年出生的人。

第3章　核心价值之一——真正平等的机会

经常有人问我："你并没有通过建立网络营销企业而致富，为什么还要鼓励别人涉足网络营销呢？"实际上，我鼓励大家从事网络营销的原因有许多，我会在接下来的章节里逐一解释。

我封闭的思想

20世纪70年代中期，一位朋友请我出席一个关于新型商业模式的座谈会，并在会上作一个报告。因为我有研究商业案例和投资机会的习惯，所以我同意赴会了。尽管我感觉有点奇怪，因为这次商务会议是在私人家里而不是在办公室进行的，但我还是去了。我在那次会上第一次接触到了网络营销。

我坐在那里耐心地听完了他们长达3个小时的介绍，对他们关于人们为什么应该创办个人企业的大部分观点也表示赞同。然而，当时我没注意到的是，他们正在创办的企业与我所创办的企业之间有多少不同。简单说来，我创办企业是为了让自己致富，而他们讨论创办的新型企业却可以让很多人富起来。当时，我还无法接受这么激进的观点，我认为创办企业的目的就是为了让企业主致富。

那天晚上，朋友问我对那种新型商业模式的看法。我回答说："这种商业模式很有趣，但并不适合我。"朋友追问原因，我回答："我已经建立了自己的企业，为什么还要与其他人再建立一家企

业呢？我为什么要帮助他们？”接着，我又说：“此外，我还听到一些传闻，说某些网络营销只是一些‘老鼠会’ (1) ，是不合法的。”朋友还没来得及作进一步的解释，我就已经走进夜幕中，坐上自己的汽车离开了。

当时，我正在创办属于自己的第一家国际化公司。我一边忙于日常的工作，一边用业余时间创办自己的企业。我创办的是一家首次运用维可牢搭扣制作的尼龙运动钱包的企业。就在那次关于网络营销的座谈会后不久，我的钱包公司的生意渐渐红火起来。长达两年的辛勤努力终于有了回报，成功、荣誉和财富似乎一下子来到了我和两位合伙人的身边。我们达到了自己的目标，那就是在30岁之前成为百万富翁。在20世纪70年代，100万美元可不是一笔小数目。我的公司和产品屡屡出现在诸如《冲浪者》《跑步者世界》和《绅士季刊》等杂志上面。我们的产品是运动商品领域的“新宠”，业务迅速扩展到世界各地。我的第一家国际化企业刚刚起步，并且运转顺利，因此，当网络营销这个新型的商业模式出现在我面前时，我的思想还处于封闭状态，并不愿意对此作进一步了解。多年以后，我才重新打开自己的思路，开始倾听关于网络营销的介绍，这样才逐步改变了自己对它的看法。完成这种思想转变花了我15年的时间。

思想转变

20世纪90年代初期，我的一个朋友比尔告诉我，他正在从事网络营销。一直以来，我都非常钦佩他的理财智慧和他取得的商业成就。比尔已经在房地产投资中获得了大量财富，因此，我很困惑他为什么要转而投身网络营销。出于好奇，我问他：“你为什么要去做网络营销呢？你也不缺钱啊，不是吗？”

比尔哈哈大笑，他说：“你知道我喜欢赚钱，但我不是因为需要钱，才来做网络营销的。我目前的财务状况相当不错。”

前两年，比尔刚刚完成了价值超过10亿美元的商业房地产交易，我听说他干得很不错。但他含糊其词的回答让我更加好奇了，我追问道："那你为什么还要建立一家网络营销企业呢？"

比尔想了好一会儿，然后用他特有的得克萨斯语调缓缓说道："多年以来，很多人向我讨教投资房地产的诀窍，他们想知道如何通过投资房地产致富。很多人来问能否跟我一起投资，还有怎样才能找到不用付首付的房地产投资项目。"

我轻轻地点了点头，说道："我也经常被问到同样的问题。"

"问题是，"比尔接着说，"大多数人都无法跟我一起投资，因为他们没有足够的资金，他们的资金根本达不到我的最低投资限额——5万或者10万美元。很多人之所以想找不用付首付的投资项目，就因为他们根本没有资金。他们中有很多双职工夫妇，经济状况非常不好。这些人寻找的所谓价格低廉、不用付首付的项目，往往都是一些非常糟糕的交易。你我都明白，最好的房地产交易都是由拥有大笔资金的富人完成的，而不是由没有资金的穷人完成的。"

我点点头说："我能理解这一点，我还记得在我身无分文的那段时间，银行和房地产代理机构根本不愿意和我认真打交道。你的意思是，他们没有钱，即使有一些钱，也不足以让你帮助他们。他们那点钱根本无法参与你的房地产投资项目，是吗？"

比尔点点头，接着说："更重要的是，就算他们有资金，也很可能是他们仅有的生活积蓄。你知道，我并不鼓励大家拿出自己的全部资产来投资。而且，如果动用生活积蓄来投资，就会非常害怕赔钱。我们都知道越是怕输的人往往输得越惨。"

我与比尔继续谈了几分钟，接着就急忙赶往机场。我仍然不能完全明白他为什么要投身网络营销，但是，我过去一直封闭着的思想现在开始慢慢开放了。我想进一步了解像他那样富有的人为什么还要投

身网络营销。我开始意识到，在商业活动中，还有比金钱更为重要的东西。

在随后的几个月里，我与比尔的对话还在继续。慢慢地，我开始理解他涉足网络营销的原因了。这些原因主要有：

1．他想帮助别人。这一点是他投身网络营销最主要的原因，虽然他非常富有，但他并不是一个贪婪和傲慢的人。

2．他想帮助自己。“要想和我一起投资，你先得非常富有才行。我意识到，如果能帮助更多人致富，我就会有更多的投资者。”当时比尔继续说道，“有意思的是，我帮助越多的人通过建立个人企业而致富，我自己的业务就会在这个过程中发展得越来越好，我也会因此而变得更加富有。现在，我已经有了一个日渐庞大的消费者分销业务系统，有了更多的投资者，我自己手中也有了更多的投资资金，这是一个双赢的结果。因此近年来，我开始投资更大的房地产项目。你也知道，投资小型房地产项目很难挣大钱。当然我也不是说小型房地产项目没什么投资价值，但如果你没有大量的资金，你所投资的项目大概也不会是富人们感兴趣的项目。”

3．他喜欢学习和指导别人。“我喜欢与渴望不断学习的人共事。”在后来的一次谈话中，比尔对我说：“与那些自以为无所不知的人一起工作简直令人精疲力竭。在房地产投资领域，我就遇到了很多这种人，和他们一起工作真的很辛苦。在我看来，创办网络营销企业的人都是想寻求新答案的人，他们也准备好了学习新东西。我喜欢不断学习，喜欢指导别人，喜欢和那些乐于不断学习的人分享新思想。你知道，我拥有一个会计学学位，一个MBA学位。网络营销给了我一个传授自己的知识并与大家一起学习的机会。你会惊奇地发现，这个行业汇聚了那么多背景各异但都非常聪明、受过良好教育的人。当然，这个行业里还有大批没有受过多少正规教育的人，面对工作越来越不稳定的现状，他们可以寻求保证财务安全所需要的教育。我们在

一起学习和分享各自的经验和知识。我喜欢指导别人，也喜欢学习新东西，这就是我爱上这个行业的原因。这是一个伟大的行业，也是现实生活中一所伟大的商学院。”

一种开放的新思想

于是，在20世纪90年代初期，我的思想逐渐开放，对网络营销的看法也慢慢发生了改变。我开始看到过去未曾看到的东西，看到网络营销这个行业良好的、积极的一面，而不仅仅是消极的一面（虽然这个行业也有消极的一面）。不过，世上绝大多数事物都有消极的一面。

1994年，我在47岁的时候实现了财务自由，提早退休之后，我开始研究网络营销。无论什么时候，只要有人请我出席他们的座谈会，我都欣然前往，仔细聆听他们的发言。如果我喜欢他们的发言，就会加入他们的营销网络。但是，我进入网络营销企业的目的并不是为了赚钱，而是为了对每个公司正反面的情况进行长期观察。我没有禁锢自己的思想，我想找到问题的答案。考察了一些公司之后，我看到了很多人在初次接触网络营销时所看到的不好的一面。的确，很多梦想家、皮条客、骗子、失败者和一夜暴富的艺术家都被吸引到了这个行业中来。网络营销企业最大的问题就是，它奉行的是门户开放原则，只要愿意，几乎人人都可以参与进来。门户开放原则所赋予每个人的公正、公平的机会正是许多社会党人孜孜以求的东西，然而，我从来没有在网络营销企业的任何一场会议上遇到过任何一位“货真价实”的社会党人。看来，网络营销企业是为资本家而设的，或者至少是为那些希望成为资本家的人而设的。

“网络营销奉行的是门户开放原则。”

在见识了太多的狂热分子、皮条客和梦想家之后，我终于遇到了

一些经营网络营销公司的真正的领导者。他们中有一些人是我从事商业活动这么多年来遇到过的最聪明、最和气、最具道德感、最有理想和专业精神的人。在我摈弃了自己以往的偏见、遇到了自己尊敬的人之后，我就发现了网络营销行业真正的核心本质。我看到了过去不曾看到的东西，看清了事情的正反两面。

因此，我写这本书的一部分原因是要回答下面这个问题："你本人并没有通过建立网络营销而致富，为什么还要鼓励别人涉足网络营销呢？"也许正是由于我没有从网络营销中赚钱，所以我对这个行业的认识才更客观、更公正。本书将要介绍我所理解的网络营销的真正价值——网络营销的意义，并不仅仅在于它能赚很多钱，而在于，我发现，它是一种对普通人生存状态给予深切关怀的商业模式。

我支持网络营销的主要原因，是由于我一直痛恨传统教育体制中的价值观念。我16岁的时候正念高中二年级，一个老师对我的朋友玛莎说，她将来不会有多大出息，因为她在学校里表现平平。玛莎是个害羞、敏感的女孩子，我亲眼目睹了老师那句话给她心灵带来的伤害，高中毕业前不久，玛莎就辍学回家了。

我认为，现行的学校教育与公司中存在的问题如出一辙。它们奉行的完全是一种所谓的"适者生存"的价值系统。如果一个人遇到了麻烦，或是难以理解一些东西，这个价值系统就会直接淘汰他。几乎可以说，这个系统丧失了它的良心。

我在施乐公司工作的时候，我的朋友罗恩的季度销售业绩很糟糕。销售经理不仅没有帮助、指导他，还威胁他说："如果你不能尽快把我们的商品推销出去，就等着被解雇吧。"到今天我还记得当时销售经理说的那番话。结果，一周之后罗恩就辞职了。

所以，我支持网络营销企业的另外一个原因就是，在绝大多数情况下，网络营销公司都非常富有同情心。如果你喜欢或者坚持按照自

己的步骤学习和研究，那么网络营销企业将对你大有帮助。很多网络营销企业都坚持真正的机会平等，只要你投入时间和精力，就能获得相应的回报。尽管我自己并没有从网络营销企业中获得财富，我还是非常赞赏这种富有同情心、机会均等的新型商业模式。

小结

在18岁到27岁之间，我在军事学院接受了大学教育，接着又在美国海军陆战队服役。这两个机构奉行的都是“适者生存”的价值观念。在军事学院，如果你给出老师想要的答案，就可以毕业；反之，就毕不了业。在海军陆战队，如果你严格按照训练去做，就能在搏斗中生存下来。在战争中，“适者生存”的确具有一定的合理性。

我从越南战场回国以后，很想改变自己曾经接受的一些价值观。我不想再去玩从学校学到的非输即赢和适者生存的游戏。这就是为什么我们要把富爸爸网站的使命定义为：“全面提升人们的财务状况。”我们认为，即便一个孩子在学校表现欠佳，或者踏入社会后未能找到一份高薪的工作，也不意味着他将终生遭受财务问题的困扰。

富爸爸网站鼓励大家投身网络营销的另外一个原因，就因为我们发现大多数投身于网络营销的人都担负着同一个使命——今天，我不是要在考场上击败同学，不是要在战场上消灭敌人，也不是要在商业领域战胜对手，而是要与那些乐于帮助他人完成商业目标和梦想、永远不会伤害他人的人一起共事、合作。对我来说，这就是值得支持的事情。

从2003年开始，富爸爸网站开始进一步推广儿童版的“现金流”游戏，并将这个游戏制作成了在线电子游戏。这种在线电子游戏及其配套的教学课程是为5～12岁的儿童量身打造的，我们通过网站向广大读者免费提供这个游戏和这套课程。这是我们作为一个企业回馈社会的一种方式，也是我们提醒自己要慷慨大方，而不要贪婪、吝啬的一

种方式。

上面提到的游戏和课程将使全世界的年轻人享受到基本的财商教育和理财技能培训，这些都是在我小时候，富爸爸曾教给我的东西。多年以前，甲壳虫乐队曾经唱道：“我们所有的歌声都是为了给和平一个机会。”套用他们的歌词，我们的富爸爸网站“所有的努力都是为了给孩子一个机会”，给所有的孩子一个平等接受基础财商教育的机会。我们相信，带来和平的最佳途径就是积极消除贫困；而消除贫困的最佳途径，就是对人们进行财商教育，而不是散发各种理财广告。就像富爸爸经常说的那样：“如果你给穷人钱，只会让他们更加长久地陷于贫穷。”

现在，很多网络营销公司通过向人们提供更多的机会来缔造世界和平。网络营销企业不仅正在所有主要的资本主义国家蓬勃发展，在很多第三世界国家也开始生根发芽，它的出现为生活在贫困国家的亿万人民带来了希望。而很多传统的公司只有在人们有钱、可以消费的地区才能够生存和发展。现在时候已经到了，全世界人民应该平等享有富足、充裕的生活，而不是终生勤勉劳作，却只是让富人愈富。如果贫富差距继续拉大，和平就是一件难上加难的事情了。

下一个价值

很多网络营销企业都为人们带来了人生意义上的转变。在下一章里，我们将讨论这种商业教育的价值。如果你已经准备好了要改变财务状况，就仔细阅读下一章吧。

---

(1) “老鼠会”是“金字塔销售计划”的俗称，就是变质的“多层次传销”。

第4章　核心价值之二——改变人生的商业教育

不只跟赚钱有关

“我们有最好的回报计划。”在我调查各类网络营销企业时，经常能听到诸如此类的介绍。急于向我展示自己所掌握的商业机会的人，会给我讲关于某人在一个月之内通过网络营销赚取几十万美元的故事。我也遇到过一些人，他们每月确实能从自己的网络营销企业中赚取几十万美元，所以我一点也不怀疑网络营销巨大的赚钱潜力。

事实上，网络营销能够赚大钱的诱惑确实吸引了很多人。然而，我向大家推荐网络营销的主要原因，并不是因为它能够赚钱。

与产品本身亦无关

“我们有最好的产品。”这是我在调查过程中，听到很多网络营销公司反复强调的第二个方面。我还发现了一个有趣的现象，很多强调自身产品的公司，他们的产品介绍往往都是围绕着产品给人们生活带来的巨大改变展开的。在一次会谈中，一个网络营销公司的创始人告诉我，她研制出了某种秘方，挽救了自己在艾奥瓦州病危的母亲的生命。结果，经过调查，我发现她母亲根本没有在艾奥瓦州生活过，而她所谓的新研制出来的秘方，不过是在加利福尼亚州的某个实验室弄出来的一种药物，包括她在内的许多其他公司都在了这种药物上贴上

了自己的标签作为自己的产品出售。正如我在前面讲过的，与其他任何商业活动一样，网络营销领域也充满了各种欺骗和伪装。

客观地说，我也发现一些网络营销公司拥有一些很棒的产品，有些产品我到今天还在购买和使用着。我在本章将要阐述的主要观点是，虽然诱人的回报计划和优质的产品非常重要，但它们并不是你在决定是否进入网络营销这一行时所要考虑的最重要的方面。

网络营销企业有多种可供选择的业务

在调查各类网络营销公司的过程中，我吃惊地发现，原来很多产品和服务都可以通过网络营销来实现。

我在20世纪70年代初次接触网络营销的时候，那家公司销售的主打产品是维生素。我试用了一些维生素，发现质量很不错。直到今天，我还在服用他们的维生素。随着研究的深入，我发现网络营销企业的产品主要还包括：

1．化妆品、护肤品及其他美容产品；

2．电话服务；

3．房地产服务；

4．金融、保险、共同基金及信用卡服务；

5．法律服务；

6．网上销售配送，以折扣价销售一些产品（几乎囊括了沃尔玛超市所销售的大部分产品）；

7．保健产品、维生素及相关服务；

8．珠宝；

9．纳税服务；

10．教学玩具。

上述内容还在不断增加，我几乎每个月都会听到某家网络营销公司又推出一种新产品或回报计划。

这是一种教育计划

我推荐网络营销企业的首要原因，是因为我看重他们的教育体系。我建议大家暂且抛开网络营销企业的回报计划和产品，花点时间仔细探究一下网络营销企业的核心本质，看看它到底是不是真的关注对人的训练和教育。当然，这样做所花费的时间，要比单纯听3个小时的推销培训、看看印制精美的产品目录或者了解人们可以从中赚到多少钱要多得多。如果你想真正了解这种教育的优点，可能就得多下些工夫，仔细分析他们的训练计划、教育课程和活动内容。如果你发现自己很喜欢他们的介绍，就可以花些时间与公司负责教育培训的人接触接触，进一步了解详情。

不过，大家一定要加倍小心，因为很多网络营销公司都声称自己拥有良好的教育培训计划。但据我的观察，实际情况并不完全如此。在我调查过的一些网络营销企业中，它们的培训计划仅仅是一个推荐书目，它们培训的唯一关注点就是教人们如何把自己的朋友和家人介绍给公司。所以，大家需要多花点时间做一些详细的调查，因为拥有良好教育培训计划的网络营销企业实在不少。其中一些教育培训计划甚至是我见过的最好的商业实践训练。

网络营销教育培训计划的目标

如果你读过我写的其他书，一定知道我出生在一个教育工作者的家庭，我的父亲曾经是夏威夷州的教育厅厅长。尽管如此，我对传统的教育体制是没什么好感的。虽然后来我接到了纽约一家著名的联邦军事学院的录取通知书，顺利地获得了学士学位，传统教育还是让我感到非常厌烦。我平静地度过了学生时代，学校要求我们学的东西从来不会让我觉得有什么挑战，不过我对它们也没什么兴趣。

大学毕业后，我加入了美国海军陆战队，在佛罗里达州的彭萨科拉湾接受了海军飞行训练。那时越战已经爆发，军队非常需要飞行员。作为一名飞行学员，我发现了一种让自己兴奋的、极富挑战性的教育。我们经常听到化蛹成蝶、脱胎换骨的陈词滥调，但在飞行学校，情况就是如此。刚进入飞行学校那会儿，我已经是一个接受过4年军事训练的军官了。但那里的很多学员都是刚刚从普通院校转来的，真的就像“蛹”一样。当时正是嬉皮士流行的年代，一些学员打扮得很另类，他们穿着很随便的衣服，留着长发和胡须，有些人还穿着拖鞋，他们就是如此迎接能够改变自己一生的教育培训项目的。如果他们能够在训练中坚持下来，两三年后就会变成美丽的“蝶”，准备执行世界上最严酷的飞行任务。

在电影《壮志凌云》中，著名影星汤姆·克鲁斯成功地演绎了一个美国海军飞行学校的学员化蛹成蝶的故事。在奔赴越南战场之前，我也驻扎在加利福尼亚州的圣迭戈，那里恰好是影片中那所飞行学校的所在地。虽然我并不像那所著名飞行学校的学员那样优秀，但在参战之前，我们还是像影片中的年轻飞行员们那样充满了信心和力量。我们从不修边幅、不懂飞行的小伙子，变成了训练有素、遵守纪律的战士，在身体、精神和情感上都做好了应对各种严峻挑战的准备，这样的挑战是大多数人都极力避免的。我发现当时发生在自己和同学们身上的巨大变化，正是得益于那种“改变人生的教育”。当我结束了飞行学校的生活，赶赴越南战场，我的整个人生发生了彻底的改变，我已经不再是当年刚踏进飞行学校时的我了。

多年以后，我很多飞行学校的同学都在商业领域取得了非凡的成就。当我们聚在一起回顾往事时，都认为当年在飞行学校接受的训练，对我们日后在商业领域的成功产生了非常重要的影响。

因此，当我谈及改变人生的商业教育时，我想要表达的是一种足以让人“化蛹成蝶”的教育，它可以让你产生惊人的“蜕变”。如果你正在考察网络营销公司的教育培训计划，我建议你选择能够改变你一生的教育培训计划。

不过，我还是要提醒大家，正如当年在飞行学校曾经发生的那样，并不是每个人都能顺利完成这项教育训练计划。

现实生活中的商学院

那所飞行学校最值得称道的一点就是，它的教练都是由刚刚从越南战场回国的飞行员担任的。他们传授给我们的知识和技能，都源自他们的亲身体验。相反，传统商学院（我曾在这种商学院待过很短的时间）的缺陷之一，就是很多老师自己并没有实际的商业经验。即便老师有商业经验，大多也只是做过公司雇员——他们多半只是中层管理人员，而不是公司的创始人。

当我在夏威夷的一家传统的商学院攻读MBA时，我总是找机会去听那些供职于大公司的中层管理人员讲的管理理论或者经济理论方面的课程。那些从来没有离开过学校教育系统的老师是不会有实际的商业经验的。也就是说，他们也许从5岁上幼儿园开始就进入了学校教育系统，最后他们又留在这个系统中向学生们传授书上写的有关现实世界的知识和技巧。在我看来，美国的这种教育系统本身就荒唐可笑。

我考进商学院攻读MBA的目的，就是想成为一名企业主，而不是一名雇员。大多数中层管理人员或老师对于如何创办新企业一无所

知，他们都是雇员，而不是企业主。他们中的很多人因为没有在实际商业领域打拼的经历，所以并不具备也不了解商业社会中的求生本领。也有很多人刚刚离开学校这个象牙塔，马上又进入了公司这个象牙塔。很多人沉迷于所谓的安稳工作和可靠收入。换句话说，他们有着丰富的商业理论知识，却很少有人同时具备出色的商业技巧——创办一家新企业并获得巨额财富的商业技巧。如果领不到薪水，他们几乎无法生存。

我在那所商学院待了9个月之后就退学了，放弃了我的MBA学位。对我来说，回到传统的学校系统中的商学院读一个MBA学位，就好像返回学校让自己重新变成了一只“蛹”。接受了飞行学校的训练之后，我一直想找一所能够让自己化蛹成蝶的商学院。1974年，我从美国海军陆战队退役之后就去找了富爸爸，他给了我一直向往着的商业教育。富爸爸商学院关注的是“让一个人致富的技巧”，而不是“企业和经济的运作理论”。富爸爸常说：“技巧可以把你变成一个富人，而理论做不到。”

“技巧可以把你变成一个富人，而理论做不到。”

我会不会为自己当年从商学院退学而后悔呢？的确，有时候我确实有点后悔。因为这也意味着我放弃了在著名的大公司任职的机会。比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、史蒂夫·乔布斯、特德·特纳，他们放弃了那些在别人看来很好的任职机会，而早期的企业家托马斯·爱迪生、亨利·福特等人也都曾辍学。我相信，这些企业家们都将现实世界中的商业，看成了一所让人兴奋的、能让自己获得实际商业经验的商学院。他们最终成了“蝶”中的王者，彻底改变了商业世界的面貌。

请不要误解我的意思，我承认我曾经就读的那所商学院所传授的知识，对于任何一个要在商业领域打拼的人来说都非常有价值。然而，它却没有传授一些成为一个企业家应该具备的从事具体商业活动的技巧和本领。相反，它教给我们的都是做一名好雇员的技巧。从那

所商学院退学以后，我很快就创办了第一家维可牢搭扣尼龙钱包公司，在全球拥有500多家销售代理商。30岁那年，我成了一个百万富翁。不幸的是，两年之后公司就倒闭了。公司倒闭的确不是一段令人愉快的经历，但那的确是一次很好的教育。在那3年里我学到了很多东西，不仅有关于企业的，还有关于自身的。

创办一家世界性的企业，再失去一家世界性的企业，我在这个过程中所受到的教育肯定不是建立在商业理论基础之上的。对我来说，这种教育是无价的，这是一种让我最终富有的教育。更重要的是，它给了我自由。我不想接受那种只能让我成为拥有MBA学位、四处找工作的“蛹”的教育。公司倒闭之后，富爸爸鼓励我说：“金钱和成功会让你变得狂妄和愚蠢，贫困和谦逊则会让你再次成为一名积极进取的学生。”

我之所以把这本书命名为《富爸爸商学院》，就是因为网络营销企业可以说就是一所乐于助你成功的商学院，在这所商学院里你可以学到成为一个企业家的实际技巧，而不是成为拿高薪的公司中层管理人员的技巧。

通过参加一些网络营销企业的培训，我结识了一批拥有自己企业的领导者，他们往往都是白手起家。他们中的很多人本身就是很棒的老师，因为他们传授的知识都来自于实践，而不是单纯的理论。听过很多商业课程之后，我发现自己非常赞同他们关于如何在商业领域中求生的观点，他们的看法往往言简意赅、切中要害。除了传授实际的商业技巧之外，让我更加钦佩的是，他们还会传授在商业领域取得成功所需要的精神准备和情感态度。这些课程的价值是无法量化的，尤其是对于那些渴望化蛹成蝶的人来说。

听完这类培训课程之后，我总习惯与培训老师们聊上两句。我了解到，他们不仅从自己创办的企业中赚钱，还从投资中赚钱，让我感到吃惊的是，他们中的一些人比许多美国大公司的CEO赚得还多，我

在传统商学院遇到的那些老师的薪水当然就更没法与之相比了。

尽管这些培训老师非常富有，根本无须通过给别人上课来赚钱，但他们对传授知识和技巧、帮助别人致富充满了热情。因为网络营销企业本身就是建立在领导者带领普通人共同走向富裕的基础上的，而传统企业、国有企业的出发点则是让一小部分人富裕起来，让大批的雇员只满足于一笔稳定的薪水。这些培训老师从来不会说：“如果你们完不成任务，就会丢掉工作。”相反，他们会说：“让我来帮助大家干得更好！”他们也许还会说：“只要你们愿意继续学，就可以一直待在这里，我会向你们传授自己所有的知识和技巧。我会和你们同舟共济。”在我看来，这就是我所推崇的商业教育。

因此，如果大家想深入了解网络营销企业，就要设法找到该行业中非常成功的领袖人物，然后问问自己，是否愿意向他们学习。

网络营销教授的比较重要的实际商业内容有：

1．成功的态度；

2．领导技巧；

3．沟通技巧；

4．交际技巧；

5．克服个人恐惧、怀疑和自卑等弱点；

6．克服怕被人拒绝的恐惧；

7．资金管理技巧；

8．投资技巧；

9．说服人的技巧；

10．时间管理技巧；

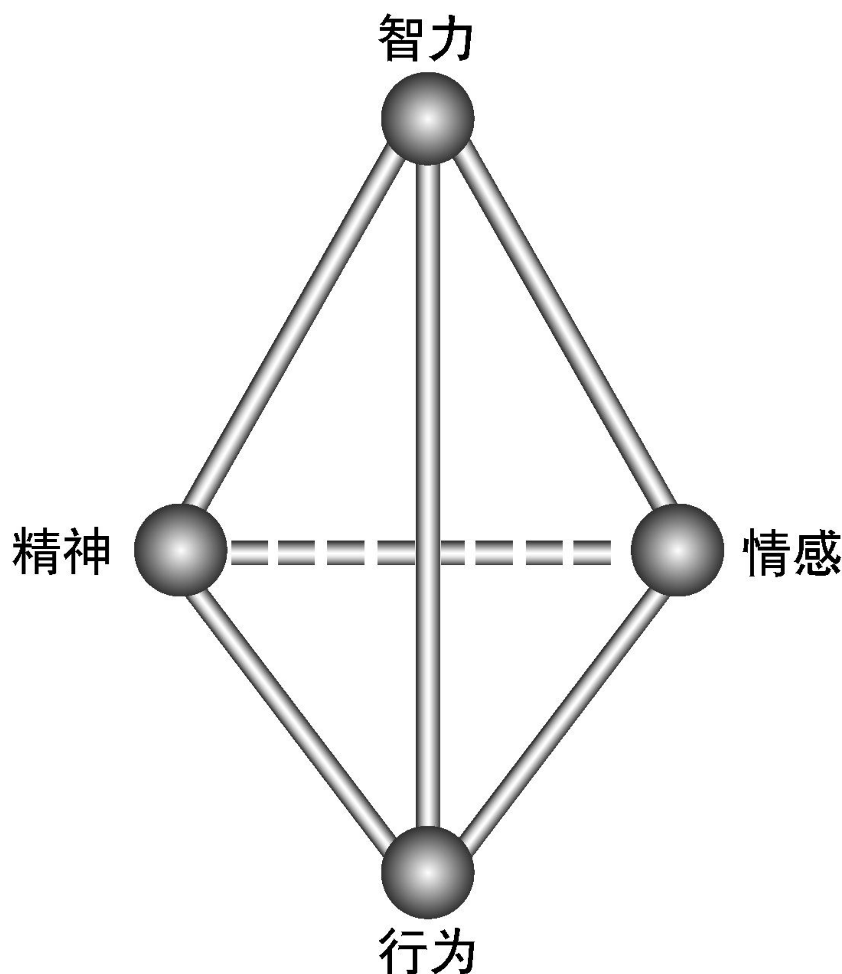
11．目标设定技巧；

12．争取成功的方式。

我在网络营销企业中遇到的成功人士，都从教育培训计划中学习并提高了上述技巧。不管大家能否在网络营销企业中晋升到管理高层，能否赚到很多钱，这些培训对你的未来都有着巨大的价值。如果你参加的网络营销教育计划切实可行，就很有可能彻底改善你的生活。

什么是改变人生的教育

下一页上有一幅我用来解释“改变人生的教育”这一概念的图表，它是一个四面体，也就是大家熟知的金字塔形。众所周知，埃及金字塔已经有上千年的历史了，这说明四面体是非常稳固的结构。几个世纪以来，西方学者一直认为宇宙万物的普遍法则或规律都和“4”有关（在这里具体说来就是这个四面体），因此有所谓的四季之分，即春、夏、秋、冬。对于那些从事占星术研究的人来说，主要有4个星相，即土、风、火、水。在我讨论改变人生的教育时，这种变化仍然表现在4个方面。也就是说，为了让改变人生的教育真正发挥作用，就必须影响四面体的4个方面，即智力、情感、体力和精神。



智力教育

传统教育主要关注的是智力教育，它传授阅读、写作、算术等技巧，这都是一些非常重要的技巧，也被称为认知技巧。我之所以不大喜欢传统教育，就是因为我对它影响人们的情感、行为和精神的方式感到不满。

情感教育

我对传统教育的另一个不满，就在于它是建立在人们的恐惧情绪之上的。具体说来，就是对出错的恐惧，这直接导致了人们对失败的恐惧。传统学校的老师不是激发学生的学习热情，而是利用他们对失败的恐惧来督促其拼命学习。那些老师往往会说出诸如此类的话：“如果你不能取得好成绩，将来就找不到一份好工作。”

当我还是学生时，就因出错而受过惩罚，于是我变得非常害怕出错。但问题是，在现实世界中，成功人士往往就是那些犯错最多，并从中吸取了宝贵教训的人。

我的穷爸爸就是一名学校教师，他认为犯错是一种罪过。与之相反，我的富爸爸则认为：“犯错是我们进步的必由之路。正是通过反反复复地摔倒、爬起，我们才能学会骑自行车。”但他也说过：“犯了错而不能从中吸取教训是一件非常糟糕的事情。”

富爸爸还进一步解释说：“之所以有那么多人会在犯错之后撒谎，就是因为他们从情感上害怕承认自己犯了错，于是他们白白浪费了一个学习和提高的机会。勇于承认错误，而不是推到别人身上，或千方百计找借口为自己开脱，才是我们进步的正确途径。犯错之后，不愿意承认或者推到别人身上的行为，才是一种莫大的罪过。”几年前，一位美国总统在白宫与人发生了婚外性关系。在我看来，比这个事件本身还要严重的，就是这位总统在事后接受调查时撒了谎。撒谎不仅是人格软弱的表现，也让他浪费了一次从错误中吸取教训的机会。

在传统商业领域，这种讳疾忌医、不肯承认错误的风气十分盛行。如果你犯了错，就很可能会被解雇，或者受到惩罚。而在网络营销领域，人们鼓励你通过犯错、改正，进而在智力和情感上变得更加出色。当年我刚刚进入一家公司开始学习销售技巧的时候，业绩不佳的销售员常常会被公司解雇。也就是说，我们生活在一个畏惧失败的世界里，而不是一个积极学习的世界里。这就是为什么无数供职于各

类公司的职员只能是一只“蛹”的原因所在。一个人如果终日生活在被恐惧、失败紧紧包裹着的公司的“茧”里面，怎么可能自由飞翔？

在网络营销领域，领导者会与那些业绩欠佳的人一起合作，鼓励他们进步，而不是解雇他们。如果你在学骑自行车时因为摔倒而受到惩罚，还得到一个低分，那你可能永远都学不会骑车。

在财务上，我比很多人都成功，并不是因为我比他们聪明，而是因为我比他们经历了更多的失败。也就是说，我之所以能够领先，是因为我犯过更多的错误。在网络营销领域，人们鼓励你犯错、改正并从中吸取教训。对我来说，这就是改变人生的教育。不怕失败，才有可能开始飞翔。

如果你是一个害怕犯错和失败的人，那么我想有着良好教育培训计划的网络营销企业就一定会给你带来莫大的好处。我亲眼见证了网络营销训练计划对一个人自信的培养和重塑，一旦你拥有了更多的自信，生活就会发生彻底的改变。

体力教育

简单说来，害怕犯错的人学不到多少东西，因为他们做得太少。我们都知道，学习是一个智力过程，也是一个身体力行的过程。这就好比学习打网球是一个体力的过程一样，阅读和写作也是一个体力的过程。如果你一直习惯于掌握所有正确的答案，从不犯错，那么你接受教育的机会就会大打折扣。假如你已知道了所有的答案，而且还惧怕尝试新事物，那你又怎么能取得进步呢？

我考察过的所有网络营销企业都鼓励体力学习，就像他们鼓励智力学习那样。他们鼓励大家直面自己内心的畏难情绪，通过行动、犯错、吸取教训，让自己在智力、情感和体力上都达到一个新的水平。

传统教育教大家学习一些概念，教大家害怕犯错。然后，这种恐惧的情绪将阻止你采取进一步的行动。生活在充满恐惧的环境中，对人的健康、智力、情感、体力或是财务状况都极其不利。正如我在前面所讲的，我拥有比别人更多的财富并不是因为我比别人更聪明，而是因为我犯过更多的错误，我勇敢地承认了错误，从这些错误中认真吸取了教训。后来，我又犯过更多的错误，甚至期待着将来还能犯更多的错误，然而，绝大多数人却竭尽所能避免犯错。正因为这样，我们的未来才如此不同。如果你不想尝试新事物，不想冒犯错的风险，并且不能从错误中吸取教训，未来就不会有多大改观。

可以说，最优秀的网络营销公司往往鼓励人们学习新思想、积极行动、直面过错、吸取教训、反复摸索，这完全是一种与现实生活紧密结合的教育。

如果你害怕犯错，却又明白自己的生活的确需要某些改变，那么，一个出色的网络营销计划可能就是你的最佳个人长期发展计划。优秀的网络营销公司将手把手地带你走上一条超越恐惧和失败的人生之路，当然，如果你不愿意再让网络营销公司手把手教你了，他们也会马上松手。

曾经有人说过，如果你想改变一个人，那就要设法改变他的思考方式。近年来，越来越多的人则开始提出另外一种观点：如果你想改变一个人的思考方式，首先要设法改变他的行为模式。网络营销最值得称道的一点，莫过于它非常关注你的思考方式和行为模式。

传统教育体制的问题就在于，它惩罚你的错误，而不是设法纠正你的错误。

精神教育

首先，在我们探讨这个备受关注、带有强烈的情感色彩的话题之

前，我想有必要在这里解释一下我个人的观点。我选择了“精神”这个词，而没有选择“宗教”等其他包含信仰意义的词汇，是有特定原因的。正如网络营销企业也有好坏之分一样，在我看来，宗教组织也有好坏之分。我曾经亲眼目睹一些宗教团体使人们的精神得到升华，而另外一些宗教团体则弱化了精神的作用。

因此，当我提到精神教育的时候，可能包括宗教信仰方面的教育，也可能不包括。我提到的精神教育与宗教教派没有任何关系。在宗教问题方面，我支持美国宪法的精神，它赋予了人们自由选择宗教信仰的权利。

我之所以对宗教这个话题如此小心翼翼，是因为小时候就经常有人提醒我：“永远不要讨论宗教、政治、性和金钱！”我赞同这句话，因为这些话题本身很容易发生变化，很容易带有强烈的情感色彩。实际上，我不仅无意冒犯大家的个人情感和信仰自由，而且还支持大家拥有上述权利。

超越人性的弱点

当我谈到人的精神时，其实是在讨论促使我们超越个人智力、情感和体力弱点的力量。正是上面提到的诸多方面的弱点，决定了我们的人生状况。

在越南战场上我亲眼看到，一些身受重伤的年轻战士明知自己很快就要死去，却仍然坚持战斗，只是为了让其他人能够活下来。我的一位飞行学校的同学，长期在敌后作战，他的话一语中的：“今天我之所以还活着，就是因为那些已经死去的人在去世前仍坚持战斗。”接着，他又说道：“在两次战斗中，我都是唯一的幸存者。当你意识到正是由于你的战友献出了生命，才让你得以幸存下来的时候，你的人生就会发生彻底的改变。”

战斗打响之前的那些晚上，我常常静静地坐在航空母舰的船头，看着海浪在脚下匆匆而过。在这种长时间的沉默中，我的灵魂平静了下来。我意识到，第二天早晨，我就要再次面临死亡的威胁。在那一个个漫长而孤独的夜晚，我意识到，如果我第二天死了，就什么问题都没有了；而在很多时候，活下来要比死去困难得多。一旦平静地面对生与死，我就能够从容地选择怎样度过第二天的生活。说得具体一点，就是我明天到底是要带着信心飞行，还是带着恐惧飞行。一旦作出选择，我就有了迎接新一天的勇气，不论结果如何，尽我所能执行飞行和战斗任务。

战争是很恐怖的，它迫使人对自己的同类做出很残忍的事情，犯下不可饶恕的罪过。然而，即便在战争中，我仍然可以看到人性中最美好的东西，可以感受到人性的力量远远超过了人性的弱点。我们每个人都具有那种人性的力量，你也不例外。

幸运的是，大家不必亲历战争来见证这种人性的力量。有一次，当我在观看残疾人青年田径运动会时，同样是人性的力量深深地打动了我。当我看到那些失去双腿、借助义肢奋力奔跑的年轻人全身心地投入到比赛中时，我深深地被他们的精神感动了。当我看到一位仅有一条腿的年轻姑娘在赛场上拼命奔跑，禁不住热泪盈眶。由于她不得不借助义肢，她的脸上露出了痛苦的表情，但她的精神力量战胜了肉体上的痛苦。虽然她后来并没有赢得比赛，却赢得了我的心。她触动了我的灵魂，也唤醒了我淡忘已久的一些东西。那一刻，我意识到这些年轻人不仅是在为自己比赛，也是在为我们所有的人比赛。

有不少影片也能让我们看到人类精神的力量，电影《勇敢的心》中有一个场面：梅尔·吉布森骑马站在一群卑微的苏格兰农夫面前，那些农夫被声势浩大的英国军队吓得有些不知所措了，梅尔·吉布森向他的同胞吼道：“他们可以消灭我们的肉体，却无法剥夺我们的自由！”他是在从精神上鼓舞大家。通过这种方法，他使这群农夫们抛弃了由于缺乏训练、武器装备太差而引起的恐惧和疑虑，激发了他们

战胜当时世界上最强大的军队的勇气。

我已经注意到，网络营销领域的杰出领导者往往都具有激发人们精神力量的能力。他们能够激励追随者们的壮志雄心，使他们奋勇向前，超越人性的弱点，超越自我怀疑和恐惧的心理。这就是教育改变人生的巨大力量。

富爸爸常常对我说（尤其在我穷困潦倒、缺乏自信或者不知所措的时候）：“我们大家心里都有3种人格——富人、穷人和中产阶级，你到底能成为哪一种人，完全取决于你自己。”富爸爸又说：“商业和投资领域充斥着两种情感——贪婪和恐惧。许多人没能成为富人，不是因为他们贪婪，而是因为他们恐惧。如果你想成为富人，就要克服自己内心的恐惧，大胆尝试。”在我看来，克服恐惧的最佳途径就是回过头去激发自己的内在精神，而这也正是很多网络营销公司的做法。

“教育”（education）一词的本意是“教导、引导”，传统教育存在的问题之一，就在于它是建立在恐惧的基础之上的——它的学生害怕失败，而不是积极应对挑战，从自身的错误中吸取教训。在我看来，现行的传统教育就是为了“引导”出我们心里的中产阶级人格：缺乏安全感，只想找一份工作、有一份稳定的收入，整日生活在对犯错的恐惧之中，总是担心如果自己与众不同就会招来朋友的各种揣测。我支持大多数网络营销企业，原因就在于，它是一所乐于助人致富的商学院，它可以“引导”出我们心里的富人人格。我非常推崇这种改变人生的教育。

顺便提一句，《福布斯》杂志将“富人”定义为年收入达到或超过100万美元的人，将“穷人”定义为年收入不足2.5万美元的人。其实，问题并不在于你现在赚了多少钱，而是：“你的工作能否训练你在将来达到或超过100万美元的年收入？”如果答案是否定的，你也许就应该去寻找一种更好的教育。

小结

在我失去自己的第一家公司，也就是维可牢搭扣尼龙钱包公司之后，富爸爸向我表示了祝贺。他说：“你付出的学费只不过才几百万美元，而你现在所做的一切，都是在为将来成为更加富有的人做准备。”接着，他又指出：“很多穷人永远发现不了自己心里的那个富人，就是因为他们一直认为犯错是件很糟糕的事情。”

对我来说，改变人生的教育与传统教育之间的不同价值，表现在两个方面，一是前者强调从错误中吸取教训，而不是单纯地惩罚犯错的人；二是前者强调人类的精神，而这种精神力量足以帮助人们克服智力、情感和体力上的所有弱点。

下一个价值

穷爸爸看重工作安全，富爸爸看重财务自由。在接下来的一章中，我们将要讨论从追求工作安全到追求财务自由的过程中，人们的价值观是如何改变的。这一切都源于他们在现金流象限中位置的改变，也就是说，大家将会从中发现为什么变换了工作或职业，却没有给生活带来真正意义上的改变。

第5章　核心价值之三——你将交到支持你而不是打击你的朋友

“朋友们会怎么看呢？”在参加网络营销公司主办的培训课程时，我常常听到周围的人有这样的顾虑。有时候，他们也会产生这样的担心：“朋友们一定会认为我疯了！”

对于很多人来说，即便商业机会难得，即便他们本人也很想改变自己的财务状况，却仍然存在一个巨大的障碍，那就是他们会担心：如果自己投身一家网络营销企业，家人或周围的朋友会怎么想？

一天晚上，有位单身母亲站在30多位来宾面前，介绍了自己在网络营销领域发现的商机。她告诉大家，自从丈夫离去之后，她只能独自承担起抚养4个孩子的责任。这位勇敢的年轻母亲告诉大家，她没有求助于社会福利部门，而是开创了自己的网络营销企业，如今她在自己的业余时间里就能赚到6万美元，有充裕的时间用来抚养孩子。她说，网络营销给了她安全感和希望，让她能够从容地把握生活。更重要的是，她能有更多的时间与孩子们待在一起。快结束时她说：“最重要的是，在未来的十多年里，由于业务持续增长，我可能也会成为一个百万富翁。如果我仍然从事自己过去的工作，就永远不可能做到这一点；如果没有这个行业中许多朋友的热情支持，我永远不会取得这样的成功。”

对她来说，金钱并不是最重要的事情。网络营销让她找回了幸福的生活，她可以再一次梦想那些多年来一直不敢梦想的事情。在回答听众提问的时候，她还说：“我完全有能力支付孩子们上大学的各项

费用，等我老了，也不需要他们来照顾，我永远不会成为他们的负担。我感到轻松多了，也获得了内心的宁静。”

活动结束后，我向邀请我参会的那位朋友表达了谢意。出门后，一位也来参会的年轻的企业经理问我：“今晚的演讲怎么样？”

“我觉得非常精彩！”我回答说。

“的确如此，但是她似乎讲得太好了，好得有些不真实。”他一边在公文包中找车钥匙，一边对我说。

“那你为什么不花一点时间，弄清楚她的话到底是真是假呢？”我提议说，“或许你能得到你想要的。”

“不，我不会那样做。如果我告诉我的同事，我打算投身网络营销，你知道他们会作何反应吗？他们会笑掉大牙的，你知道他们都是些什么样的家伙。”

我点点头，微微一笑，说：“没错儿，我知道他们都是些什么样的家伙。”随后，我们分别坐上了各自的汽车，消失在夜幕里。

最艰难的工作

1976年，我的维可牢搭扣尼龙钱包公司正式投产。我和两位朋友一边在施乐公司做全职雇员，一边利用业余时间开始创业。我很清楚自己不可能在施乐公司长干，因为我们公司的业务量迅速攀升，需要我投入更多的时间和精力。我现在依然记得，当我告诉办公室里的同事，自己打算辞掉那份工作、全身心地投入到维可牢搭扣尼龙钱包的生意上时，他们的表情。

“你疯了？”一位资深推销员说，“你们那样的小公司维持不了多长时间的。”

“你知道有多少人想来施乐吗？”另一位资深推销员说，“你现在拥有一份很好的工作，待遇好、福利好，还有很多升职的机会。只要你安分守己，有朝一日就有可能成为销售经理。你为什么要冒险丢掉这份难得的工作呢？”

“你会回来的，”另一位推销员说，“我见过无数像你这样的人。很多自命不凡的人离开公司去创业，但过不了多久他的新公司就会倒闭，他不得不夹着尾巴回来——如果他的尾巴还没有跟着赔进去的话。”

他的话把办公室里的推销员逗得哈哈大笑，接着，他们又讨论起了公司新推出的复印机，然后又谈论起当晚哪支棒球队会赢球。这个时候，我才明白自己找错了谈论生意和梦想的交流对象，他们只会扯我的后腿，永远不会鼓励我。

数年后的那天晚上，当我听到那位年轻人对我说：“不，我不会那样做。如果我告诉我的同事，我打算投身网络营销，你知道他们会作何反应吗？他们会笑掉大牙的，你知道他们都是些什么样的家伙。”我完全理解他的顾虑。

在我看来，离开原来那份安稳、舒适的工作，创办自己的企业，这个过程中可能遇到的最艰难的一件事情，莫过于如何面对家人、朋友和同事的说法与想法。对我来说，这些才是最难面对的事情。

改变的是现金流象限，而不是你的工作

大家不妨回顾一下，下面这些话你听过多少遍了？

1．“我真想辞掉现在这份工作。”

2．“我已经厌倦了一次又一次地换工作。”

3．“我希望赚更多的钱，但我无法辞掉目前这份工作，因为我还没有实力开办自己的公司。而且，我也不想再回学校，重新学一门新专业。”

4．“每次加薪，大部分还是用来纳税了。”

5．“我工作非常努力，但这不过是在让我们公司的老板更加富有。”

6．“我工作非常努力，财务状况却没有多少改善，我得为自己的退休生活想想办法。”

7．“我担心新技术和年轻的员工会让我变成毫无用处的‘老古董’。”

8．“我不能再这么辛苦地工作了，我已经有些未老先衰了。”

9．“我毕业于培养牙医的专业学校，但我再也不想做一名牙医了。”

10．“我想做些别的事情，结识一些新面孔。我不想再浪费时间，整日与那些满足现状、不思进取的人混在一起。我也不想整日与那些只知道埋头干好本职工作的人待在一起，当然，只有这样他们才不至于丢掉饭碗。我更不想为那些付给我们只够勉强度日的薪水的公司工作，尽管他们也许会认为这样一来，我们就不会轻易辞职。”

这些话都出自受困于某个现金流象限的人之口。这些人往往正处在需要转换自己所属象限的时期，然而他们所做的事情往往是换个工作。

什么是现金流象限

在很多人看来，我所写的“富爸爸”系列图书中，《富爸爸财务自

由之路》是我最重要的一本书——尤其对于那些准备改变自己生活的人来说，因为这种改变绝非单纯地换个工作那么简单！

下面这幅图就是富爸爸的现金流象限：



E代表雇员；

S代表自由职业者或小企业主；

B代表大企业主；

I代表投资人。

判断自己处于哪个象限

要判断自己处于哪个象限的方法很简单，那就是看自己的收入来自哪个象限。比方说，如果你的收入来自你所从事的工作，你定期从别人的企业中获得一笔薪水，那么，你就属于E象限。如果你的大部分收入都来自投资，那么你就是一位投资人，属于I象限。如果你是一位小企业主，或是一位像医生、律师那样的专业人士，抑或像房地产代理商那样依靠佣金生活，那么你可能就属于S象限。另外，如果你拥有一家员工超过500人的大企业，你就应该属于B象限。

所处象限不同，价值观也就不同

多年前，富爸爸曾经向我解释过各个象限都有不同的价值观。比如，处于E象限的可能是一位看门人，也可能是一位公司经理，但关键在于，他们拥有相同的核心价值观，他们的想法和说法也许都如出一辙：“我要找一份安稳的、待遇好的工作。”“我们能得到多少加班费呢？”“我们能享受多久的带薪假期？”也就是说，“安稳”是身处E象限的人最关注的核心价值。

S象限的价值观

对于处在S象限的人来说，他们最关注的核心价值就是“独立自主”。他们向往自由，渴望做自己想做的事情。如果你听到有人说：“我要辞职自己干。”那么他们可能是正在从E象限转到S象限。

处于S象限的人，常常是一些小企业主，经营着家庭作坊式的企业，他们还可能是一些专家和顾问。比方说，我有一位朋友，他专门为有钱人的住宅安装大屏幕电视、电话系统以及安全报警系统。他手

下有3名员工，也乐意做3名员工的老板。他就是一位实实在在、勤勉的S象限人。至于提取佣金的销售人员，比如房地产代理人或保险经纪人，也属于S象限。S象限里也有很多专业人士，比如不隶属于任何一家大型医院、律师事务所或会计师事务所的医生、律师或会计师。

你还可以根据一个人说话的方式判断他是否属于S象限。S象限的人常常会说“如果你想做好某件事情，那就自己动手”，或是“我有最好的产品和服务”，假如要说说他们的口头禅，那可能就是“没有人能比我干得更棒”。处于S象限的人的内心深处，也就是在其独立的表面背后，常常缺乏对别人的信任，他们不相信别人能比自己干得更好。

S象限人士获取报酬的方式，往往就是收取定额的佣金，或是根据自己在该项工作上付出的时间确定收费金额。比如，S象限的人可能会说：“我将收取成交总价6%的佣金。”“我每小时收费100美元。”“我的费用是成本再加10%。”“我将收取成本费加上10%的佣金。”

S象限的人是商业领域中的约翰·韦恩 (1) 式的美国西部牛仔，他们的口头禅是“我想自己干”。

B象限的价值观

那些白手起家创办了自己企业的B象限人，往往有着强烈的使命感，重视团队协作与效率，希望为大众服务，并喜欢与尽可能多的人一起工作。这些人的代表，我在本书的前面已经提到过通用电气公司的创始人托马斯·爱迪生，福特汽车公司的创始人亨利·福特，以及微软公司的创始人比尔·盖茨。

S象限的人希望成为各自领域的佼佼者，而B象限的人则总是寻找该领域的佼佼者，并邀请他们加入自己的团队。我之前提到了亨利·福特的例子，福特就在自己身边聚集了一大批比他聪明的人。S象限的

人往往是一个小集体中最聪明的人，比如医生或者顾问。

让我们再来看看B象限人的收入，真正属于B象限的人在离开自己的企业之后，仍然会有源源不断的收入。而在大多数情况下，如果S象限的人停止工作，就不会再有任何收入。因此，你现在也许该问问自己："如果我今天停止工作，今后还能有多少收入？"如果答案是你将在接下来的半年甚至更短的时间内失去了收入来源，那么你可能就处于E象限或S象限。处于B象限或I象限的人，即使好几年都不工作，依然可能有持续的收入。

I象限的价值观

I象限人士追求的是"财务自由"。投资者喜欢让金钱为自己工作，而不是自己为金钱工作。

投资者的投资对象种类繁多，他们可以投资金币收藏、房地产、企业，也可以投资股票、债券、共同基金等纸资产。

如果你的收入来自公司或政府的退休金计划，而不是你的投资知识，那么这些收入其实是来自E象限的。也就是说，你的老板或者企业在为你曾经提供的服务埋单。

你可能会听到投资者经常说"我得到了20%的资产收益"，"让我看看这家公司的财务报表"，"那项房产拖欠的维修费是多少"等。

不同的象限，不同的投资者

在当今世界，我们大家都需要成为投资者。然而，我们的学校教育体制并没有向大家传授多少有关投资的知识。尽管我也听说一些学校会讲授有关选择股票的技巧，但在我看来，这并不是真正意义上的投资。对我来说，挑选股票就像一场赌博，而不是投资。

多年以前，富爸爸告诉我，很多雇员投资了共同基金或者进行储蓄。他曾经说过："医生往往是最糟糕的投资者。他们也许在某个象限取得过成功，比如在E象限或S象限甚至B象限，但这并不意味着他们也能在I象限取得成功。"

富爸爸指出，不同象限的人投资方式也大不相同。比如，处于S象限的人可能会说："我不会投资房地产，因为我不想去修理厕所。"对于同样的问题处于B象限的人则可能说："我想请一家物业公司来负责修理厕所。"也就是说，一位S象限的投资者可能会认为，自己要负责对房产进行维修，而B象限的投资者则可能聘请一家物业公司替自己处理房产的维修问题。人不同，观念也不同。处于不同象限的人，价值观也各不相同。

如果想进一步了解各个象限的人之间的区别，建议大家参阅"富爸爸"系列图书中的《富爸爸财务自由之路》这本书。正如我在前面提到的，对很多人、特别是对那些准备改变自己人生的人来说，《富爸爸财务自由之路》是最重要的一本书。

网络营销企业是属于B象限的企业

网络营销企业是为一些想进入B象限的人准备的，为什么这样说呢？因为网络营销这一系统是为超过500人的群体设计的。而且，从理论上讲，网络营销企业的收入潜力是无限的，而处于E象限和S象限的人的收入却常常是有限的，它完全取决于你的个人产出。在网络营销企业中，你可以依靠网络来赚钱。如果你能建立起一个庞大的网络，就能赚到一大笔钱。

在你建立了一个庞大的网络系统之后，接下来就要争取从B象限转入I象限。至少富爸爸鼓励我这样做，我也真的做到了。当初嘲笑我从施乐公司辞职而自己创业的同事，如今仍然只是施乐公司的推销员。他们从来没有改变过自己的思考方式和核心价值观，因而也无法

改变自己所处的象限。现在，我听说他们中的一些人正在为可能丢掉工作而忧心忡忡，个别人甚至都没有为退休准备好足够的钱。其实，也可以说，他们在E象限和S象限耗费了太多的时间。

长大后你想成为哪个象限的人

小时候，穷爸爸常常对我说：“好好上学，争取考个好成绩，这样你将来就能找到一份安稳的工作。”显然，他为我规划的道路是通往E象限的。

妈妈常常对我说：“如果你将来想成为一个富人，就应该去做一名医生或者律师。这样的话，你就永远不必有求于人。”她为我规划的道路是通往S象限的。

富爸爸对我说：“如果你将来想成为有钱人，就应该为建立自己的企业做准备。”富爸爸鼓励我学习做一名企业主和投资人。

等到我从越南战场归来，我不得不作出决定：到底按照谁的建议去做。大家不妨先看看下面的现金流象限图：



我必须先问自己这样一个问题："在哪个象限中，我取得商业成功的几率最大？"我不想一辈子只做一名雇员，也不想重新回到校园，将来做一名属于S象限的医生或律师。我知道对自己来说，获得商业成功的最佳途径就是争取做一名属于B象限和I象限的人。因为我想成为一个百万富翁，却不想为了这个目标而循规蹈矩、辛劳一生。现在，我不用去辛苦地工作就能赚到数百万美元。我的工作时间越来越少，赚到的钱却越来越多，因为我利用了网络的力量。

现在，该轮到大家仔细看看这张现金流象限图了。你也许需要问

问自己：“哪一个象限最适合我？”

很多人终其一生没能在财务上取得成功，原因之一就在于，他们没能改变自己所属的象限，而仅仅是不断地换工作。我们常常听说某人频繁地更换工作，或听到有人欣喜地说：“我终于找到了很棒的工作！”然而，即便他们的确找到了很棒的工作，他们的人生也不会有多大改观，因为他们没有改变自己所属的象限。

改变象限也意味着改变价值观和朋友圈

网络营销企业的优势之一，就在于它能汇聚一大批陌生人，其中有些人将来可能会成为你的好朋友。当初我离开施乐公司时所面临的最困难的事情，就是我的大多数朋友和家人都身处E象限。他们的核心价值观与我截然不同，他们追求安稳的工作和稳定的薪水，而我更看重能否实现财务独立和自由。

如果你想改变自己所属的象限，打算投身网络营销，可能会比我更有优势。至少，网络营销企业可以帮你找到一大群志趣相投、拥有B象限核心价值观的朋友，这将有助于你快速转型到B象限。而当初我创办公司的时候，只有富爸爸和他的儿子支持我。那个时候，几乎所有人都认为我疯了，也许我的做法也确实有点疯狂。但是，如果只是为了一份稳定、可靠的工作和薪水，并不足以让我继续留在施乐公司。

我在施乐公司交的那些朋友，如今和我仍然很要好，将来也依然如此，因为在我人生的转折点上，他们的确想帮助我。不过，我还是选择了离开，选择了继续往前走。如果你有机会往前走，而且又很向往B象限，也许就应该投身网络营销，结识一些新朋友。

你的朋友们都处在哪个象限

今天，4个象限中都有我的朋友。但我最要好的朋友都处在B象限和I象限。在我与人交往的过程中，我十分在意对方的价值观及其所处的象限。我发现，当我与E象限的人谈论企业或投资的话题时，他们似乎都难以理解，有时候甚至会感到害怕。如果我对E象限的人说："我喜欢开办自己的企业。"他们的反应往往如出一辙："那是不是太冒险了？"因为我们的核心价值观不同，让我感到振奋的事情却让他们感到害怕，因此，在跟E象限和S象限的人打交道时，我大多会选择聊聊天气、体育比赛或电视节目等话题。

很多投身网络营销的人，都会运用富爸爸的现金流象限分析自己的商业活动。他们会画出下面这幅图：



接着，他们会向那些对创办网络营销企业感兴趣的人解释不同的象限所具有的核心价值观之间的差异。据说，他们很会运用这个图表，让自己的观点对那些潜在的新企业主来说更容易理解，在精神上也更受鼓舞。于是，这些潜在的新企业主开始慢慢地意识到自己需要改变核心价值观，并走进商学院学习怎样做一名企业主，而不是一名雇员。

虽然并非所有的听众都会创办起自己的企业，但仍然有很多人会对你深怀感激，因为你没有一味地催促、要求他们创办自己的企业，

你只是运用富爸爸的现金流象限理论向他们讲授核心价值观，并给他们时间整理思路。如果大家花些时间仔细分析各个象限，权衡利弊得失，也许就能理解，从一个象限到另一个象限的转变，绝非转变思想那么简单，它实际上是核心价值观的转变，而核心价值观的转变往往需要相当长的一段时间。

> “从一个象限到另一个象限的转变，实际上是一种核心价值观的转变。”

我觉得要对网络营销作深入、细致的解释是很难的，因为现在只有很少的一部分人在B象限取得了成功。由于深受学校和家庭旧有价值观的影响，绝大多数人都身处E象限或S象限。事实上据我估计，大约有80%的人聚集在E象限或S象限，同时大约有15%的人处在I象限，只有不足5%的人真正处在B象限。也就是说，在我们生活的这个星球上，像托马斯·爱迪生、比尔·盖茨那样的杰出人物实在是少之又少。很多著名的CEO其实也不过属于E象限，而不是B象限。曾经风光无限的通用电气公司前CEO杰克·韦尔奇，实际上也不过是通用电气的一名高级雇员。不错，杰克·韦尔奇的确是一位卓越的领导者，但通用电气公司的创立者和老板却是那位曾经辍学的托马斯·爱迪生。爱迪生凭着超常的远见白手起家，创办了通用电气公司，并将它发展成了一家巨型企业。

我还想再说一遍，只有极少数人能够最终成为B象限的领导者。因此，当一家网络营销企业的领导者向大家介绍新的商机时，下面的听众往往并不能理解这个商机到底有多大。长期身处E象限和S象限的人，想象力会受到极大的束缚，他们根本看不到近在眼前的巨大商机。说起来非常幸运，正是由于富爸爸在我小时候教我拓展了思路，我才得以认识到B象限企业的力量。因此，我只做了4年的公司雇员，就选择走自己的路。我不想成年之后还待在E象限或S象限，我希望自己将来能生活在B象限和I象限。

如果你打算创办一家网络营销企业，并且还准备与朋友分享这个想法，那么我建议你向他们介绍一下富爸爸提出的“现金流象限”这个概念，并解释一下你改变自己所属象限的缘由。这样做，肯定会比简单地说一句“我要用业余时间创办一家网络营销公司”效果好得多，肯定会获得更多的支持。正如我在前面所说的，网络营销之所以让人们难以理解和接受，原因就在于你能够结交到的B象限的人不多，你的绝大多数亲朋好友都处在E象限或S象限。所以，耐心一点，用现金流象限解释你崭新的人生图景。另外，如果你再耐心一点，现身说法向他们讲述自己转变观念的经历，他们或许还会加入到你的行列中来。要让他们懂得，这并不是一个快速致富的计划，这是一条漫长的道路，也许要耗费数年时间。如果你打算认真考虑，那我还要向你推荐一个“五年规划”。

五年规划

也许有人会发问：“为什么还需要一个五年规划呢？”好吧，下面就让我慢慢告诉你这是为什么。

理由1　星巴克和麦当劳都用了数年时间才发展壮大起来，索尼公司也是历经了多年的磨炼才成为世界电子业的巨头。也就是说，大型公司或卓越的领导者都需要经过长时间不懈的努力才能获得成功。然而，很多人都想不到，要成就一番事业就要付出数年努力，他们以为马上就能如愿以偿、快速致富，这大概也是B象限的人如此之少的一个原因吧。很多人想赚钱，但又不愿意投入时间。

我一再强调学习是一个行为的过程，而体力上的学习有时候比智力上的学习更花时间。比如你要学骑自行车，你真正的学习过程要比你在头脑中作出这个决定更花时间。当然，这样的好处是，一旦你经历了体力学习的过程，通常也就能永远掌握某种知识和技能。

理由2　另一方面，放弃也是一个行为过程。有句话说：“老狗学

不会新把戏。”还好我们是人，不是狗。不过，这种说法仍然有一定的道理，有时候我们很难放弃多年来已经熟悉的东西。这么多人之所以乐于处在E象限和S象限，就在于他们觉得那里更舒适、更安稳。毕竟，他们多年来已经习惯了在E象限和S象限生活。很多人一度想闯出去，但最终又折回来继续待在原地，因为他们无法放弃那里的舒适，尽管这种舒适最终并没有给他们带来什么好处。

是的，你应该花些时间来学些新东西，同时放弃一些旧东西。对某些人来说，从左侧象限转换到右侧象限最困难的事情莫过于放弃自己原先在E象限和S象限所持的观念。一旦放弃了自己曾经熟悉的某些东西，我想这种转换就会更快、更容易了。

理由3　要想化蛹成蝶，就必须经历“结茧”这个环节。我大学毕业后进入了飞行学校，从飞行学校毕业时，我已经成为了一名准备赶赴越南战场的飞行员。假如我当初进入的是民航飞行学校，尽管毕业时我也是一名飞行员，但我很怀疑自己是否能够参战。军队飞行员与民航飞行员所学的东西大相径庭。飞行技巧不同、训练强度不同，最终能否参战自然也不同。

我花了近两年的时间在佛罗里达州完成了初级飞行的学习，获得了飞行章，这意味着我已经是一名飞行员了。接着，我又进入位于加利福尼亚州的彭德尔顿营海军陆战队基地，接受高级飞行的训练。在那里，我们接受的搏斗训练比飞行训练要多得多。我不想啰里啰唆地向大家讲述这些细节，但在彭德尔顿营海军陆战队基地，我们的训练强度明显大多了。

等到我们结束了飞行学校的训练、成为飞行员之后，我们还用了整整1年时间为奔赴越南战场做准备。通过飞行练习，我们可以检验自己的智力、情感、体力和精神是否适应各种飞行环境。在这里，“四面体”的4个方面仍然在起作用。

经过了彭德尔顿营海军陆战队基地大约为期8个月的训练之后，我的内心发生了不小的变化。经过一段时间的飞行训练，我终于成为了一名准备参战的飞行员。此前，我一直是用智力、情感和身体在飞行。我把这种情况被称做“机械飞行”。在一次执行飞行任务的过程中，我在精神上发生了很大的转变。这次飞行任务十分艰巨，我本来非常害怕，但忽然之间，我的所有怀疑和恐惧都被抛到了九霄云外，精神的力量控制了一切。飞行已经变成了我不可分割的一部分，机舱内的我感到非常平静、放松。我准备要赶赴越南参战了。

那也并不是说，我心中已经一丝恐惧也没有了。实际上，我仍然害怕参战，害怕死掉，害怕遇到更糟的状况——受伤致残。不同的是，我准备去参战了，我的自信心已经战胜了恐惧。需要补充的一点是，在很多网络营销中都有与此非常相近的改变人生的教育。

我成为一名企业主和投资者的过程，与我当年成为一名准备参战的飞行员的经历非常相近。在突然发现自己的精神，即大家常说的“企业家精神”之前，我在商界经历了两次失败。正是这种企业家精神，促使我一直留在B象限和I象限。无论经历多少磨难，我一直坚守在B象限和I象限，不愿意退回到安稳舒适的E象限和S象限。可以说，我用了整整15年的时间，才获得了在B象限游刃有余的自信。

我还在执行自己的五年规划

当我决定学习某些新东西，比如说学习房地产投资时，我给了自己5年的时间。当我决定学习股票投资时，我同样给了自己5年的时间。很多人仅仅因为一次投资赔了钱，就马上收兵，洗手不干。他们犯过一次错就裹足不前，结果自然学不到任何东西。富爸爸说过：“真正的赢家知道，输是通向赢的过程中的一环，只有输家才会认为赢家从来不会输。输家就是那些梦想成功，却竭尽所能不犯错的人。”

今天，我依然给了自己5年的时间，尽可能多地犯错。因为我明白，犯错越多，从中学到的东西也越多，5年后的我将会更加聪慧。如果我避免犯任何错误，就算再过5年也不会比今天聪明多少，只不过又老了5岁而已。

我在B象限和I象限的学习历程仍然没有结束

时至今日，我已经在B象限和I象限度过了好多年，但我仍然感到这里还有很多东西值得我去学习。也许，我会活到老，学到老。这样做的好处是，我学到的东西越多，干的活就越少，赚的钱就越多。如果你或你的朋友们认为，只要开办了一家网络营销企业，就可以马上赚到钱，那你们显然还在用E象限和S象限的人的思考方式来考虑问题，位于E象限和S象限的人特别热衷于各类快速致富的计划和技巧。如果你真的打算开始自己的致富之旅，我建议你至少要用5年时间学习、提高，改变自己的核心价值观，结识新朋友。在我看来，这些转变要比多赚几美元重要得多。

小结

总而言之，网络营销不仅能提供良好的商业教育，还能让你拥有一个全新的朋友圈，这些朋友与你目标一致，和你拥有共同的核心价值观。在我看来，这种友谊是无价的。如果我当初没有遇到那么多好朋友，肯定不会有今天的成就。

此外，当你在给别人讲解时，现金流象限不失为一个非常好用的工具。如果你认可富爸爸关于金钱、商业和生活领域中这4类人的理论，我将非常感激。多年前，富爸爸用现金流象限理论让我看到了穷爸爸未曾注意到的世界；今天，我衷心地希望它也能为各位的人生带来新的改变。

你、你的朋友和家人分别处在哪个象限

在阅读下一章之前，你也许想花一点时间评估一下你周围的人所处的现金流象限。

人物	现金流象限（E、S、B 或 I）
父亲	________
母亲	________
配偶	________
兄弟（列出他们的名字）	
________	________
________	________
姐妹（列出她们的名字）	
________	________
________	________
朋友（列出名字）	
________	________
________	________
________	________
________	________
________	________
________	________

你自己现在处在哪个象限？你希望进入哪个象限？

	E	S	B	I
你现在所属的象限	______	______	______	______
你想要进入的象限	______	______	______	______

你改变自己所属象限的计划是什么？你打算怎样获得新的教育和经验，怎样改变自己的核心价值观？

____

____

____

____

____

____

下一个价值

在接下来的一章里，我们将会谈到，对企业主而言，建立一个人际网络的价值。

---

(1) 美国著名电影演员，曾获奥斯卡最佳男主角奖。他演绎了许多美国西部牛仔式的人物，这些人物都极具男子汉气概，喜欢单打独斗。

第6章　核心价值之四——人际网络的价值

1974年，我供职于夏威夷的施乐公司。当时，我在推销施乐电传复印机时遇到了很大困难。因为电传复印机属于新产品，所以人们常常问我：“嗯，电传复印机的确不错，但是，还有谁在用它呢？”也就是说，他们担心，如果别人没有电传复印机，就无法形成一个网络，那么自己拥有电传复印机就毫无意义。今天，大多数人都没听说过电传复印机，其实它就是我们今天熟知的传真机。

随着越来越多的人开始使用电传复印机，它的价值大大提升了，销售也变得越来越容易。我在4年的时间里非常努力地推销这种新机器，花费了大量时间向人们解释这种机器的原理和用途。现在，不仅是企业，甚至很多家庭都在使用电传复印机，厂家的推销员根本不用费尽口舌宣传它的优点，客户们购买时也只是选择自己所要的型号。推销员除了简单介绍一下机器的使用方法之外，几乎不用再作任何解释。由此可见，只有在形成一个庞大的网络后，电传复印机或是传真机的价值才会大大提升。因而，本章将重点讨论网络的价值和力量。

梅特卡夫定律

罗伯特·梅特卡夫被认为是以太网 (1) 的发明者之一。近年来，他还创办了著名的高科技公司——3Com公司。他还提出了梅特卡夫定律，具体内容是：

一个网络的经济价值 = 用户数量^2

简单说来，可以这样理解梅特卡夫定律：

如果只有1部电话，那么这部电话实际上就没有任何经济价值；如果有2部电话，根据梅特卡夫定律，电话网络的经济价值就等于电话数量的平方，也就是从0上升到了2的平方，即4；如果再增加1部电话，那么，这个电话网络的经济价值就是9。也就是说，一个电话网络的经济价值是按照增加后电话总数的平方上升的，而不是按照电话数量的单纯增加上升的。

> “一个电话网络的经济价值是按照增加后电话总数的平方上升的，而不是按照电话数量的单纯增加上升的。”

约翰·韦恩式的商人

在我父亲生活的那个时代，约翰·韦恩所塑造的角色被奉为成功的典范。他扮演了很多独当一面的人物。甚至在处理与女性的关系时，他也一直遵循着“我不入地狱谁入地狱”的原则。当时的电视剧，比如《留给比弗》 (2) ，讲述的故事不外乎如此：沃德·克利弗（比弗的父亲）外出工作，而琼·克利弗（比弗的母亲）待在家里，她是一位尽职尽责的妻子，整日做饭、洗衣，等待丈夫带着薪水像骑士般凯旋。

自从20世纪50年代的那些电影、电视播映以来，整个世界已经发生了巨大的变化，但是，很多旧有的商业思想依然沿袭至今。今天，我仍旧听到有人在说：“我打算独自创办企业。”在我看来，“独自创办企业”的想法完全是约翰·韦恩式的商业思想。我曾经讲过，很多人在说他们打算“独自创办企业”的时候，往往就是从E象限转入S象限，而不是转入B象限。如今，S象限聚集了很多艰难打拼的人，他们是约翰·韦恩式的企业主。

特许经营企业本身就是一个网络

20世纪50年代，一种新型的商业模式出现了，这就是特许经营。著名的特许经营企业有麦当劳、温迪屋等，现在人们普遍已经接受了特许经营的运作模式。然而，在50年代它刚刚出现的时候，很多思想保守的人，很多具有约翰·韦恩式商业思想的人，都纷纷抨击特许经营模式，有些人甚至认为它是非法的。现在，无论我走到哪里，不管是中国的北京、南非的一些地区，还是一些非常偏远的地区，都可以看到像麦当劳那样的特许经营企业，人们已经喜欢上了特许经营。

简单地讲，特许经营就是一个商业网络，一个由很多企业主组成的庞大的商业网络。大家现在都明白，一位麦当劳的特许经营店主要比那些自己创办汉堡包店的人更强有力。如果他们的位置相邻，即便约翰·韦恩式的商人能做出更好吃的汉堡包，估计他的店铺也会很快倒闭。

跟其他新创办的企业一样，一家特许经营企业在拥有很多加盟企业之前，实际上并没有什么价值。我依然记得，初见到第一家MBE公司 (3) 时，大家都不知道它是干什么的。结果，随着特许经营店的加盟，该公司忽然之间取得了突飞猛进的发展。星巴克公司也有过类似的发展经历。多年前，我第一次听说了这家创办于西雅图、名字很有趣的小咖啡店。现在，我几乎走到哪里都可以看到星巴克咖啡店。在纽约，几乎每个街角都有星巴克。但是，这种令人难以置信的增长主要是通过公司发展的众多连锁店实现的，而不是销售特许经营权的结果，这是梅特卡夫定律的又一个例子。

在我居住的社区，当MBE公司的特许经营店在购物中心开张后，同样位于购物中心的一家开办了好多年的包裹邮寄店很快就倒闭了。同样的情形也发生在了一些小咖啡店身上，它们很快就在与星巴克的竞争中败下阵来，即便他们拥有更好的咖啡。苦苦打拼的个人又一次

输给了网络经营者。

第二类网络企业

20世纪70年代，一种新型的网络企业开始出现。这种企业就是本书着重讨论的网络营销。它不是特许经营的企业网络，而是特许经营的个人网络。也就是说，它是一种个人的特许经营。这种新型的网络营销企业的首次亮相同样招来了诸多非议，但仍有数百万人陆续投身其中。如今这种企业仍然备受争议，尽管如此，网络营销的发展速度还是远远超过了特许经营和其他传统行业。

很多人没有意识到网络营销会如此迅速地发展起来，因为在绝大多数情况下，网络营销本身是一种看不见的商业活动。与那些有着醒目标志的企业（如麦当劳或星巴克）不同，很多网络营销特许经营企业就设在经营者的家里，或是很不起眼的办公室里。重要的是，很多成功的网络营销特许经营企业，赚钱远远多于普通的特许经营企业。

网络营销企业蕴藏着无限商机

在本书的开篇，我列举了网络营销企业可以提供的多种产品和服务，其中包括法律服务、纳税服务、电话服务、化妆品、维生素、服装甚至房地产服务等。当我了解到一些大公司，包括花旗银行、AOL时代华纳公司、伯克希尔·哈撒韦公司都开设了网络营销服务的时候，真是大吃一惊，同时也大开眼界。一旦打开自己的思路，我就意识到，只有外行人才会对网络营销顾虑重重。网络营销实际上是一种虚拟企业，这意味着我们看不到这种企业的发展和成长。我们只会听到来自旧有商业模式的商人，或是约翰·韦恩式的商人的各种抱怨和牢骚。网络营销之所以能够持续发展，就在于它借助了梅特卡夫定律所蕴藏的巨大力量。

梅特卡夫定律的力量

网络营销的显著特色在于，即便是你我这样的普通人也可以参与其中。不过，大家必须遵循梅特卡夫定律。遵循梅特卡夫定律，投身网络营销就将成为你的一个良好开端。但如果你自己想单打独斗，就无法获得梅特卡夫定律的力量了。这就好比你买了一部电话机，周围却只有你一个人能够使用它。

> “你的任务就是模仿和重复像你一样的人。”

要发挥梅特卡夫定律的力量，你的任务就是模仿和重复像你一样的人。等到有了两个人，你们这个网络的经济价值就是2的平方，也就从当初的0上升到了4；如果有了3个人，其经济价值就从4上升到了9；如果你发展的那2个人各自又发展了2个人，你所拥有的网络的经济价值就有了飞跃式的发展。这里需要强调的是，网络经济的价值并不是按照人数的单纯增加而增长的，而是按照增加后人员总数的平方增长的。这就是网络营销企业的巨大价值和力量。

随着时间的推移，成功的网络营销经营者可能会比很多专业人士，如医生、律师、会计师，以及其他辛苦打拼的人赚到更多的钱。促成这种情况发生的，就是梅特卡夫定律。

在前面那一章中，我们讨论了结识新朋友的意义。假如你愿意花一点时间，向他们解释什么是现金流象限，了解他们愿意进入哪个象限，并向他们介绍梅特卡夫定律的力量，我相信你一定能够找到一些对你所提供的商机非常感兴趣的朋友。你也可以向他们介绍说，因为网络营销企业的运作模式是无形的，所以未能引起人们的充分注意，但它确实是当今世界上发展最迅速的商业模式。

创建一家网络营销企业，其实就是寻找与你志同道合的新老朋友。你可以把这个过程看成是解一道数学题。比方说你的网络中有10

个人，那么，你的网络的经济价值现在就是100，而不是10。如果这10个人又再介绍10个人进来，你的营销网络的价值就会大大提升。我在前面就说过，在20世纪70年代初期我刚刚接触网络营销的时候，思想上并没有立即接受。我当时的观念比较保守，因此并没有意识到摆在自己眼前的巨大商机。直至今天，我才真正看到网络营销的潜力。如果一切都可以重来一遍，我肯定不会去创建传统的企业，而是去建立一家网络营销企业。

“门槛”很低的好创意

我当初并没有建立网络营销企业，而是花费数百万美元，有时候甚至赔掉数百万美元，去建立传统的企业。虽然对于自己走过的路，我并不后悔（这些经历让我懂得了如何创办一家传统企业），但我现在还是要真诚地对大家说，可能对于绝大多数人而言，创办一家网络营销企业确实是一条更容易实现的致富途径，尤其是当你没有数百万美元去建立一家传统企业或者购买一家著名公司的特许经营权的时候。简单说来，网络营销的进入成本较低，又有良好的培训计划，实在是一个很不错的创意。网络营销兴起的时代已经来临，它正在世界范围内蓬勃发展。大家只要解放思想，就能发现这一点。当然，你也许看不到网络营销企业的实体形式，因为它们往往是虚拟的。它们没有金碧辉煌的拱门，也没有碧绿如茵的草坪来吸引你加入。因此，尽管网络营销已经在世界范围内取得了很大的发展，却少有人关注。

网络营销的未来

网络营销已经取得了很大的发展，所以，现在正是投身网络营销的好时机。为什么这样说呢？因为世界各地的人们终于发现，工业时代已经结束，我们正步入信息时代。一些大型企业，如通用电气公司、福特汽车公司等，都是工业时代的产物。而特许经营企业如麦当

劳公司等，都是工业时代向信息时代转变这一过渡时期的企业。只有网络营销企业才是真正的信息时代的特许经营企业，其中的道理非常简单——很多网络营销企业几乎都是依赖信息，而不是土地、工厂和雇员发展起来的。

小时候，父母常常对我说："好好学习，争取考个好成绩，将来就能找到一份待遇优厚而且安稳的工作。"其实，这些都是典型的工业时代的思想。的确，我的父母非常信赖安稳的工作、公司和政府提供的退休金、社会保险和医疗保险。这些都是工业时代的老观念。如今，我们都知道，所谓安稳的工作纯粹是一个玩笑，而且对于很多人来说，始终供职于一家公司已经变得越来越不现实。此外，如果你加入了像401（k）计划 (4) 这样的退休金计划（它购买了很多高风险股票和共同基金），那么，所谓的退休安全实际上也成了一个玩笑。现在，人们需要一种全新的观念和体系，才能找到我们的父辈曾经获得过的财务安全。显然，网络营销企业就是解决上述困境的一个良方。目前，越来越多的人开始醒悟了，尤其是在"9·11"事件以及股市危机之后。很多人这才发现，在这个安全感日益匮乏的社会中，网络营销企业为人们开启了一个新思路。网络营销向全世界的数百万人提供了一个把握个人命运和财务未来的良机，因此即便思想保守的人看不到网络营销的发展，它还是会继续发展下去。

小结

多年前，我曾经是一个推销员，推销第一代电传复印机，也就是现在大家熟悉的传真机。当时拥有传真机的人很少，我的推销工作因此而遇到了很大困难。随着传真机用户数量的增加，我的推销工作也越来越容易了。可以说，使用传真机的人越多，传真机的价值也就越大。这就是梅特卡夫定律。

今天，在推广网络营销这一观念的过程中，同样的情况再次出现

了。多年以前，很多人都在嘲笑网络营销，它的名声非常糟糕，这些我是知道的。现在，整个世界发生了天翻地覆的变化，网络营销的未来只会更加美好。正如我在前面提到的，目前很多大公司都设立了专门的网络营销部门。尽管很少有人意识到，但事实上网络营销已经成为了一种主流业务。因而，即便身边的朋友或同事没有发现这个商机，你也应该敞开胸怀。这样你才能看到梅特卡夫定律的力量，看到自己面前的网络的力量。你所要做的，就是发自内心地说："我想运用网络的力量为我工作。"

下一个价值

在接下来的一章中，我们将讨论到，一个人要想在商业领域的实战中取得成功所必备的商业技巧。网络营销的又一大优点就在于，它能将这一宝贵的商业技巧传授给你，这种商业技巧能帮助你获得更多的财富。

---

(1) 一种由美国施乐公司、DEC公司和Intel公司开发的局域数据通信网。

(2) 又译为《反斗小宝贝》。美国20世纪50年代热播的一部电视剧，描写了美国典型的中产阶级的生活，剧中的克利弗一家已经成为美国中产阶级和白种人家庭的典范。

(3) 以零售货运、邮政和商业服务著称的世界上最大的特许经营专业公司，2001年被美国联合包裹服务公司UPS收购。

(4) 401（k）退休金计划始于20世纪80年代初，是一种由雇员、雇主共同缴费建立起来的完全基金式的养老保险制度，401（k）是指美国1978年《国内税收法》新增的第401条k项条款的规定。20世纪90年代，401（k）计划逐渐取代了传统的社会保障体系，成为美国诸多雇主首选的社会保障计划。

第7章　核心价值之五——培养自己投身商业领域的首要技巧

在我的人生中，1974年是一个转折点。当时，我正准备从美国海军陆战队退役，即将回到现实生活的世界中。问题是，我到底要进入哪一个世界呢？是进入穷爸爸的世界，成为属于E象限的雇员，还是进入富爸爸的世界，成为B象限的一员呢？

正如我在前面讲过的，我接受过两种职业训练，所以要想成为E象限的一员是很容易的事。我可以投身航运业，做标准石油公司的船员为他们驾驶油轮；也可以像很多同学那样，成为民航的飞行员。两种职业都很有吸引力，但是，我知道自己不想成为一名船员或飞行员，那些日子已经离我远去了。我决定走富爸爸的路，虽然那面临着更大的风险，而且没有什么保障，但我不愿步穷爸爸的后尘。

1974年初，在我从海军陆战队正式退役前，我找到了富爸爸，请他将我训练成为B象限的人。我依然清楚地记得，当时我来到了他位于夏威夷怀基基海滩的漂亮办公室，向他请教我应该怎样度过自己人生的下一个阶段。我那时26岁，知道自己需要一些指导，以进入很少人才能进入的B象限。“我到底应该怎么做呢？我到底需要什么样的训练呢？”我问富爸爸。

正在伏案工作的富爸爸抬起头，毫不犹豫地说：“去找一份做推销的工作。”

“做推销？”富爸爸的话给了我当头一棒，我按捺不住内心的不

满，大声说道："我想成为B象限的一员，而不是推销员。"

富爸爸停下手上的工作，摘下眼镜，盯着我说："你问我下一步该怎么走，我就告诉你该怎么走。如果你不愿意按照我的建议去做，那请你马上出去！"

"但是，我想成为一个老板，而不是一个推销员。"我争辩说。

"听着，"富爸爸说道，"我已经提醒过你多少次，如果你想来我这里寻求建议，首先就要礼貌地听我说话。如果你不愿意听取我的建议，那么，今后就不要再问我什么问题了，懂吗？"

"好的，那请您解释一下，为什么我应该去做推销工作？"我谦恭地问道。富爸爸和穷爸爸都很严肃，我明白如果我想学到东西，就要尊重他们的意见。接着，我又问道："请您告诉我，为什么学习推销的技巧这么重要呢？"

"在商业领域，推销技巧是第一位的。"

"在商业领域，推销技巧是第一位的。"富爸爸说，"推销技巧是B象限人士最重要的技巧。如果你不懂得推销，就不要说想做什么老板了。"

"推销技巧是第一位的？"我重复着他的话。

"最优秀的推销员也是最优秀的领导者。"富爸爸接着说，"看看肯尼迪总统，他是我见过的最伟大的演说家之一。他演讲的时候，人们都能受到启发和鼓舞，因为他能与人们的心灵进行对话。"

"您的意思是，人们在讲台上或是电视上发表的演说，其实也是一种推销？"我追问道。

"当然。"富爸爸说，"当你写作，或者进行一对一的谈话，或是让

你的孩子收拾起他们的玩具时，其实都是在推销。可以说，你们的中学老师每天都在推销……”

“不过，有些老师的推销并不是很成功。”我笑着插了一句。

“没错，所以他们成不了伟大的老师，所有伟大的老师都是伟大的推销员。让我们回顾一下，耶稣基督、佛陀、特蕾莎修女、圣雄甘地、穆罕默德等人都是伟大的老师，也是伟大的推销员。”富爸爸接着说。

“因此，我在推销方面做得越好，我的人生就会越成功，对吗？”我问。

“没错儿。反过来，”富爸爸说，“看看那些人生很不成功的人，没有人愿意听他们讲话。”

“人人都可以做好推销工作吗？”我问。

“当然，所有人生来都是推销员。仔细观察一下你身边的婴儿或是小孩，如果他们饿了，又没有得到想要的食物，他们会怎么做呢？”

> “所有人生来都是推销员。”

“他们会大哭。”我回答说，“他们也在与周围的人交流、沟通，推销自己的感受。”

“是的，”富爸爸说，“你有没有试过告诉一个孩子说他不能拥有某件东西？如果爸爸没有给他想要的东西，他可能转而向妈妈要。如果妈妈也没有给他想要的东西，他可能会打电话向爷爷、奶奶求助。但不知什么原因，随着年龄的增长，我们反而失去了那种‘我能够拥有自己想要的任何东西’的‘霸气’。长大后周围人告诉我们不能再要求不断

了。我们不能挑剔、抱怨，不能再不停找麻烦。这样，我们也就不再去推销了。”

“因此，作为成年人，我们不得不重新学习自己过去早已熟知的东西。”我说。

“是的，如果我们想要得到自己向往的东西的话。”富爸爸补充了一句。接着，他又说：“我大概在30岁的时候，忽然感到自己已经落伍了。我似乎缺乏某种东西，尽管我努力工作，事情却并没有像我预期的那样顺利发展。很快，我意识到加倍地努力工作并没有什么作用。我终于发现，如果不改变自己，我的人生最终将一无所获，所以必须作出改变。我慢慢意识到自己不懂得与人沟通。我的员工不听我的，我告诉他们做某件事情，他们却去做另外一件事情，或者干脆什么都不做。客户也不理解我，尽管我告诉他们我的产品性能有多么优异，他们却还是购买别人的产品。跟陌生人谈话时，我常常笨嘴笨舌、不知所措。我讨厌参加各种聚会，在那种场合说话常常词不达意。我的沟通技巧实在太糟了。显然，如果我想在商业领域取得成功，首先就必须学会推销自己。我需要学习与人进行更出色的交流，需要突破自己，从过去的‘壳’里走出来。我必须学会不再害怕与人交流，必须重新学习小时候擅长的技巧。”富爸爸停顿了一下，似乎还在回忆当初的情景。然后，他问我：“你还记得好多年前你和迈克还在上小学时，我去火奴鲁鲁市参加一个为期一周的推销培训课程的事吗？”

“记得，”我说，“当时，我爸爸还认为您参加这样的推销培训实在太离谱了。”

“是吗？”富爸爸问道，“他是怎么说的？”

“他说：‘为什么要花这么多钱去参加一个不能获得任何学位的培训课程呢？’”

听到这话，富爸爸大笑起来，他说："我用自己当时仅有的200美元参加了那个培训课程，而它却给我带来了数百万美元的回报。你爸爸满脑子装的都是大学学位。"

"是的。"我带着奉承语气说道，"你们的价值观不同，我爸爸想得到更多的学位，而你想取得更大的财务成功。"

富爸爸仍然笑个不停，他撕下一页黄色的便笺纸，写下了两个词：

购买　销售

富爸爸指着便笺上的词语，对我说："在商业领域，这是两个非常重要的词。在股市和房地产行业中，人们总是在讨论有关购销协议的话题。市场以及整个商业活动都要有买家和卖家参与，如果没有买家，卖家就会破产。这就意味着，我必须不断地推销自己的产品和服务。我必须通过电视和报纸广告，向员工和投资者做推销。还要通过书信向我的会计师和律师做推销。我整天忙于推销，必须推进自己的团队不断前进，让客户高兴而来、满意而去。因此，推销绝非只是让人们掏钱买东西那么简单。"

"我明白。不过，为什么学习推销如此重要呢？为什么推销是B象限人士必须具备的首要技巧呢？"

"这个问题问得很好。"富爸爸说，"绝大多数人没有意识到的一点，就是你推销得越多，你能购买的就越多。"

"什么？"我问道，我知道自己刚刚听到了一件很重要的事情，必须理解得更透彻一些，"推销得越多，能购买的就越多？"

如果想购买，必须先推销

富爸爸点点头，让我进一步思考自己刚才说过的话和学到的东西。“你能推销多少，就可以购买多少。”富爸爸说，“如果你想购买东西，首先必须推销东西。因此，推销技巧是你最重要的技巧。你必须先推销东西才能购买东西。”

“这样说来，如果我不能推销，就不能购买，对吗？”我问道。

富爸爸点点头说：“穷人之所以穷，就是因为他们不擅推销，或者根本没有东西可以推销。贫穷的国家也是如此，穷国往往不善于推销自己拥有的东西，或者根本就一无所有。这个道理适用于所有人，很多人非常有才能，却不擅推销自己的才能。一个不善于推销的企业是注定要倒闭的，即便它拥有大量的资产也难逃厄运。我注意到，如果一家企业财政吃紧，往往就是因为企业的经营者不擅推销。他们也许很聪明，却不善于与人交流、沟通。我遇到过很多公司的中层管理人员，他们不能继续得到晋升，就是因为不懂推销。有那么多单身的人没有找到自己理想的另一半，也是因为没有很好地推销自己。”

“你的意思是，当我和一个姑娘约会的时候，其实也在推销自己？”

“是的，这是很重要的推销。”富爸爸说，“为什么世界上到处都有孤独、贫穷的人？很简单，就因为从来没有人教他们怎样推销自己，怎样与人交流，怎样克服被拒绝的恐惧，以及遭到拒绝之后怎样重新振作起来。”

“这么说来，推销可以影响到人们生活的各个方面。”我补充说。

“没错儿，这就是为什么当年我要拿手头仅有的一笔钱参加那个推销培训。现在，我比你爸爸拥有更多的财富，区别就在于他只拥有大学学位，而我则受过良好的推销技巧培训。所以，如果你想成为一个商人，就要去学习怎样推销，不断提高自己的推销能力。你的推销能力越强，就会越富有。”富爸爸说。

富爸爸接着说，他的会计师为了得到一笔稳定的收入，也会推销自己的专业技能。他说：“当一个人去应聘某个职位时，实际上就是在推销自己的专业服务。每个人都在推销某些东西，当你回到家里时，看看家里的每件东西吧，看看你的电磁炉、冰箱、沙发、电视机、床等，它们都是别人推销给你的。当你把车子开进私人车道时，看看你院子里的每一件东西吧。你所拥有的每样东西，都是别人推销给你的，否则你就只能偷了。如果你的东西都是偷来的，那就请你马上离开我的办公室，我不想与偷东西的人打交道，我只会与推销东西的人打交道。”

“没想到推销在商业活动中这么重要。”我说，“没想到要想致富，还得学习推销技巧。”

“如果你想在生活中取得成功，就要学会如何推销。”富爸爸补充说，“放眼身边这个世界，那些赢得选举的政治人物、成功的宗教领袖和优秀的老师都是出色的推销员。而孩子更是天生的伟大的推销员。你明白我的意思了吗？”

“我明白了，”我说，“但是，我仍然很害怕推销。”

听到我的肺腑之言，富爸爸点点头，静静地想了一会儿，说：“谢谢你的诚实，绝大多数人都害怕推销，害怕遭到拒绝。可他们不但不愿意承认自己害怕推销，还诋毁推销这个职业，他们经常这样说：‘我不是推销员，我是受过教育的专业人士。’”

“你的意思是，很多人都在掩饰自己对推销的恐惧，”我说，“他们那副对推销不屑一顾的样子往往只是装出来的？”

“是的，很多害怕推销的人都不愿意承认这一点。因此，他们轻视推销员，轻视推销这个职业。”富爸爸说，“不过，这样做的人往往都是穷人，或者是在个人生活的某些方面表现比较差的人，他们在事业或爱情上常常不尽如人意。很多不会推销的人，生活往往并不如

意，他们经常等到商场减价清仓的时候才去购物，过着非常节俭的生活，究其根源，还是因为他们害怕推销。正是他们的恐惧，以及对推销技巧的欠缺，让他们一直处在贫困状态。”

“但是，大多数人不是都怕被拒绝吗？”我问道。

> “人们应该学着去克服自己对推销的恐惧，而不是让这种恐惧主宰自己的生活。”

“没错儿，大家当然都害怕被拒绝，”富爸爸说，“因此，成功人士都会学着去克服自己对推销的恐惧，而不是让这种恐惧主宰自己的生活。所以，我不惜花掉自己身上仅剩的一点钱去火奴鲁鲁参加推销培训。出于同样的理由，我现在才将当年对我自己有过帮助的建议对你和盘托出。我建议你去学习推销。我想再重复一遍，有些人之所以贫困、不成功或者单身，就是因为他们没有把自己很好地推销出去。如果你想得到自己向往的东西，首先就要推销一些东西。”

“这样说来，如果我善于推销，也就能得到我想要的任何东西，是吗？”我接过富爸爸的话问道。

富爸爸点点头回答：“推销对你来说是最重要的技巧。你准备好学习如何推销了吗？”

我的推销教育开始了

那次谈话之后，我按照富爸爸的建议，很快向IBM公司和施乐公司发出了求职申请。我向这两家公司申请职位，并不是因为它们提供了高额的薪水，而是因为它们有良好的推销培训计划。同样，很多网络营销公司也都提供了良好的推销培训计划。对我来说，学习推销、学习克服对被拒绝的恐惧、学习明晰地表达自己的观点，都是我受过的最好的教育。可以说，学习推销改变了我的生活，改变了我的未

来！

发掘自己内心中赢家的一面

参加推销培训绝非仅仅是为了学习销售。我刚开始在施乐公司上班时非常害羞。因此，即便我已经在公司接受了良好的职前培训，内心的恐惧仍然阻碍我去主动敲门或打电话推销。直到今天，恐惧感甚至仍然会时不时来打扰我。区别仅仅在于，我终于获得了克服恐惧的自信，能够主动敲门和打电话推销了。如果我没有学会怎样克服恐惧感，我内心中输家的一面就有可能占据上风。富爸爸常说："我们每个人的心中，都有一个富人、一个穷人，也有一个赢家、一个输家。每当我们让自己的恐惧、怀疑或者自卑感占据上风的时候，就意味着我们内心输家的一面正居于主导地位。学习推销就是学习克服我们内心中输家的一面，发掘赢家的一面。"

网络营销的好处在于，它让人们有机会直面内心的恐惧，想办法克服它，让自己内心中赢家的一面取得胜利。而且，在你学习推销的过程中，网络营销企业的领导往往会给你耐心的指导。相反，在传统的商业领域，如果你在一两个季度内销售业绩不佳，你就会被解雇。施乐公司还算慷慨，他们给了我1年的时间学习推销，又给了我1年的时间参加推销实习。如果没有这两年，我肯定会被解聘。就在我将要被解雇之前，我的自信心突然大增，销售业绩大涨。两年后，我已经成为办公室里数一数二的推销员了。除了得到一笔丰厚的奖金之外，更重要的是我重新找回了自信。这种重新找回的自尊与自信是无价的，而且，它还帮助我获得了数百万美元。因此，我一直对施乐公司深怀感激，对那些教我推销、教我克服内心的怀疑和恐惧的人深怀感激。今天，我向大家郑重推荐网络营销，是因为这个行业提供了一个重建和增加个人自信的绝佳机会，就像施乐公司当年提供给我的那样。

推销培训让我找到了梦中女孩

说点题外话，如果缺乏推销技巧，尤其是如果没有它带给我的自信心，我很可能与我的梦中女孩擦肩而过，更不可能与她结婚了。初见金的时候，我觉得她是世界上最美丽的女孩子。今天，我觉得她更加美丽了，因为她不仅有一个美丽的外表，还有一颗更美丽的心灵！

第一次见到她的时候，我不知所措，一句话也说不出来，甚至连走到她面前的勇气都没有。但是，推销培训中如何克服自己内心恐惧的技巧帮助了我。我没有坐在教室后面，将头深深埋到课桌底下，远远地呆望着她，不敢和她说一句话（此前，当我遇到自己心仪的女孩，常常就会这样），而是大方地走到她面前，打了声招呼。显然，我所接受的推销培训此时已经开始给我回报。

金转过身来，脸上露出美丽的微笑，我一下子就爱上了她。她既友好又迷人，我们很快就无话不谈了。我们相处融洽，她正是我梦想中的女孩，然而，当我单独约她出去的时候，她还是一口回绝了。身为一名优秀的推销员，我锲而不舍地邀请她，可她仍然一次次地拒绝了我。尽管我的自信心受到了打击，我的男性自尊受到了伤害，我还是没有放弃。当然，她仍然没有答应和我约会。这种情况持续了整整6个月。如果我没有学习如何克服内心的自卑，肯定坚持不了这么长时间。我的心被一次又一次地刺痛，每次她对我说“不”之后，我都要暗暗安慰受伤的自尊心。经过了那反复遭拒的6个月之后，我脆弱的男性自尊已经大大降低，但是我还是坚持邀请她。终于有一天，她答应了我。从那天起，我们就一直在一起，从来没有分开过。

我们开始约会后，我的男性朋友总是对我说：“我不相信她会和你约会，她那么精明，你却那么老实，你们看起来简直就像美女与野兽。”静下来的时候，我想起富爸爸对我说过的话：“推销是商业活动中最重要的技巧，也是生活中最重要的技巧。”

在“富爸爸”系列图书中的《富爸爸年轻退休》的封面上，大家可以看到我与妻子金在斐济群岛的合影。我们骑在马上，脸上露出开心的笑容，因为我们在那一天获得了财务自由。在我看来，如果没有金的帮助，我肯定不能做到这一步。她是我梦想中的女子，她让我的生活更加完美。2009年，我们将一起迎来婚后的第23个年头。

拒绝的真正含义

前几天，我听到一个商业电台的广告这样说：“这是一家绝好的企业，无须任何推销。”我心里暗暗思忖：“哪些人会被到一个无须推销的公司工作吸引呢？”接着，我意识到，可能很多人都会被这个工作吸引，即便我们所有人其实都在推销。深入思考之后，我认识到，绝大多数人实际上并不是反对推销本身，而是不愿意被人拒绝。我也一样，我也害怕被人拒绝。既然绝大多数人不愿意被人拒绝，我想，重新认识“拒绝”一词的含义实在很有必要。

20多年前，我还是施乐公司的一名辛苦打拼的推销员。我去找富爸爸，向他诉说自己被客户拒绝，心里有很多不满。我说：“我不仅痛恨遭到拒绝，而且还整日生活在恐惧之中，总是担心被拒绝。我发现自己正在竭尽所能避免可能被人拒绝的各种情况。有时候，我甚至觉得死都要比被人拒绝好过一些。每当我敲开一家公司的大门，那儿的秘书往往会说‘我们已经有一台复印机了’，‘我们对新复印机不感兴趣，尤其是施乐公司的复印机’，‘我们老板不想见推销员’，或者‘我们喜欢你推荐的产品，但我们已打算购买你们的竞争对手——IBM的复印机’。每当听到诸如此类拒绝的话，我真想钻进地洞里去。我对被人拒绝的那一幕想得越多，就越想辞掉推销的工作，远走高飞。结果，我越想避免被拒绝，施乐公司的老板就越想解雇我。”

被拒绝 = 成功

我对拒绝的恐惧、我脆弱的自尊以及我极度贫乏的自信心正在毁掉我的生活。从表面上看我非常自信和外向，给人留下的印象就像约翰·韦恩一样，但实际上，我内心真实的自我更像一个胆小怕事的小丑。就在我走到了人生低谷、就快被公司解雇的那段时间，富爸爸向我传授了一些至理名言。在施乐公司的销售经理安排我开始实习的那一天，富爸爸对我说："世界上最成功的人，其实也就是被拒绝得最多的人。"

"什么？"我简直有点不敢相信自己的耳朵，吃惊地追问道，"世界上最成功的人，其实也就是被拒绝得最多的人？"

"是的，"富爸爸答道，"相反，世界上受到拒绝最少的人，其实也就是最不成功的人。"

"这样说来，如果我想有一个成功的人生，就要一次次地被人拒绝？"我说。

"你说对了。"富爸爸微笑着说道。

"不过，我还是不明白，请您解释一下吧！"我说。

"我们来看看美国总统吧。有49%的选民，也就是好几千万人投票反对他。想想看，你被好几千万人拒绝过吗？"

"当然没有。"我说。

"好了，当你被好几千万人拒绝的时候，就是你非常出名和成功的时候了。"

"但是，同时还有好几千万人接纳他、支持他。"我补充道。

"没错儿。"接着，富爸爸反问道，"不过，如果他害怕遭到拒绝，还能成为美国总统吗？"

“不，我想不会。我知道还有很多人不仅拒绝他，甚至还痛恨他。所以，他总是被保安人员簇拥着，因为有人甚至想杀掉他。我想，我可能承受不了那么大的压力。”

“这也许正是你没有像自己向往的那么成功，或者没能充分发挥出自己潜力的原因。事实上，没有人愿意被拒绝。但现实生活中的教训是，一味避免被拒绝的人是当今世界上最不成功的人。这并不意味着他们人不好，而是说他们不如那些遭受过很多次拒绝的人那样成功。”富爸爸解释说。

“这样看来，如果我想在生活中取得成功，就得冒着遭到越来越多拒绝的风险，是吗？”我问。

“对。”富爸爸肯定地说，“看看罗马教皇，他是个伟大的人，一位伟大的宗教领袖，但是，他也是被人拒绝得最多的人。数以亿计的人不喜欢他说的话，或者不喜欢他所代表的信仰。”

“这也就是说，人不能像个懦夫一样做事。与其让我们的销售经理解雇我，不如我主动出击，去寻找拒绝自己的客户。”

“是的，如果你还没有被人拒绝过，你将来一定会被公司解雇的。”富爸爸笑着说，“不过，还要注意的是，你也不能像个傻瓜一样盲目地四处碰壁。你需要冒被人拒绝的风险，但你必须从这些被人拒绝的事件中吸取教训，不断改正错误。”

“先遭到拒绝，再改正自己的行为。”我插了一句。

富爸爸点点头，然后他将自己当年花了200美元在火奴鲁鲁参加推销培训课程时学到的公式写了下来：

被拒绝与改正＝教育与促进

“多年来，我一直都按照这个公式行事。每次被人拒绝后，我都

会问自己：‘我在什么地方捅了娄子？我怎样才能做得更好？’如果我自己找不出一个令人满意的答案，我就会打电话向拒绝我的客户请教，回顾发生过的事情，找出问题所在。有时候，我还会找朋友帮忙，还原当时的情形，让朋友扮演买家，我扮演卖家。需要注意的一点是，我从来不给拒绝我并骂我为‘笨蛋’、‘乞丐’、‘吝啬鬼’或‘失败者’的家伙打电话。我根本不相信这些人的胡说八道，相反，我对那些给了我学习、改正、提高的机会的人充满感激。我常常问自己：‘下一次，我怎样才能把握不同的情况，做得更好一些呢？’”

“而且，这种行动将直接改善和提高你的生活水平。”我接上一句。

“在我看来，这是取得成功的不二法门。”富爸爸说。

“而如果我一味避免被人拒绝，就不会进步了，是吗？或者，能不能说被拒绝正是改善的开始呢？”我问。

富爸爸点点头，微微一笑，说道：“你说得对。长远来看，那些在生活中直面被拒绝的人，往往要比那些尽量避免被拒绝的人更加成功，原因就在这里。很多人的人生不大成功，就是因为他们被人拒绝得不够多。”

“被人拒绝的风险越大，被人接受的机会也就越多。”

“我明白了。”我笑着对富爸爸说。几天后，我去了一家慈善募捐机构做志愿者，负责拨打募捐电话。我做这个并不是为了赚钱，而是为了一个更有意义的理由，那就是想要更多地接受别人的拒绝。到了这个时候，我才意识到，在施乐公司工作期间我每天遭遇的拒绝真是太少了。通过晚上义务拨打募捐电话，我被人拒绝的次数越来越多。我明白被人拒绝得越多，也就越能更好地修正自己的不足；越是能更好地修正自己的不足，也就越能提高自己；越是能提高自己，也就越

能取得更大的成功。因此，整整一年，我都在拨打募捐电话。就在那一年中，我这个就快被施乐公司解雇的推销员逐步成长起来，两三年后，我成了公司数一数二的推销员。我在施乐公司的销售领域取得成功之后，就马上辞掉了这份工作，转而全身心投入到此前一直利用业余时间创办的维可牢搭扣尼龙钱包公司，开始了步入B象限的旅程。我的切身体会是：被人拒绝的风险越大，被人接受的机会也就越多。

98%的拒绝率

在结束“拒绝”这个话题之前，我认为最好能给大家举一些实例。我在商学院学习期间，有一位教授曾经说过：“如果你想在商界取得成功，至少得在51%的时间内把事情都做对。”然而，在我看来，这种说法并不是很准确。实际上，即使一个人平时很难做对事情，也有可能取得极大的成功。

比如，对于一家邮购公司来说，如果在它寄出的100万份信函中，有2%的信函有了反馈，这就已经算是成功了。这意味着，其中98%的收件人说了“不”，也就是说即便98%的信函遭到拒绝，也算得上非常成功了。事实上，在很多大众市场推广活动中，98%的拒绝率也被认为是一个相当出色的成果了。

上述事实给我们的启示是，要想在现实生活中取得更大的成功，就要寻求更多的被人拒绝的机会，从而不断改善自己。而网络营销企业的好处就在于，其经营者往往鼓励大家出去寻找一些被拒绝的可能，这是多好的机会啊。如果你真想在生活中取得更大的成功，那就加入一家网络营销公司，学着去克服被人拒绝的恐惧。如果你花5年的时间这样锻炼自己，我敢肯定你将来会更加成功。至少，我自己就是这样取得成功的。实际上，我一直在寻求越来越多的被人拒绝的机会。因此，我还学着去做一名演说家，并频频参加电视访谈节目。可以说，目前全世界有数百万人拒绝过我，而这也正是我越来越富有的

原因。

教育与推销

与施乐公司相比，网络营销会带给我更大的挑战。因为在施乐公司的时候，我要做的全部工作，就是去学习推销。而在网络营销领域，你不仅要学习推销，还要教别人推销。如果你自己能够推销，却教不会别人推销，你在网络营销领域就很难取得成功。这意味着，要在网络营销领域取得成功，非常重要的一点就是首先成为一名优秀的老师。只要你热爱教育，就能够在网络营销领域取得成功。

我个人认为，教别人推销比我自己去推销产品让我获益更多。在我看来，网络营销的优势就在于，它可以将你训练成一名好老师，而不仅仅是一名推销员。如果你不仅喜欢学习，也喜欢教育别人，那么网络营销对你来说就再合适不过了。我将本书定名为《富爸爸商学院》也是想表达这么一个意思。

销售经理不是在推销产品，而是在教育别人

在对各类网络营销企业进行调查的时候，我遇到了很多工作勤勉、擅长推销却并不成功的人。究其根源，可能就在于他们喜欢向那些不善于推销的人做推销。比如，一个刚刚进网络营销公司的人邀请了自己的家人和朋友来学习网络营销，我也在受邀之列。坐在屋里听演讲的时候，我发觉这次培训的发起者根本没有讲话，基本上都是他的上一级销售代表在作讲解。

会后，我问这位发起者，他的上一级销售代表是否会教他一些做推销的具体技巧。他回答说：“不，他只是要求我将家人和朋友带进这个会场。他是唯一一位专做推销的人，因为他是最优秀的推销员。”

我由此得知，这家网络营销公司的教育培训体系存在严重的问题。首先，这种培训流于形式，无异于一句空话。公司开列了阅读书目，却没有人真正读过其中任何一本。其次，它让人们加入企业的目的，只是为了让他们带来更多的朋友和家人，以便向后者推销。实际上，这并不是一所商学院，这只不过是一所销售学校。

我在施乐公司工作期间，我的销售经理查理·鲁宾逊是我遇到的一位好老师。我与客户约定了会谈时间后，查理会和我一同前往。整个会谈期间，他很少说话。会谈结束后，我们会一起返回他的办公室分析我在会谈过程中的表现。接着，我们会一起分析我在会谈中的得失。经过了这样一番分析和改善之后，查理又会对我进行一些推销培训，强化我的推销技巧，尤其是不被别人拒绝的技巧。我就是这样成长为一名推销员的。可以说，我之所以能成为一名出色的推销员，就是因为我有一位伟大的老师。尽管查理自己也是一名伟大的推销员，但是，一旦成为销售经理，他就必须首先成为一位出色的老师，而他确实做到了。在我们共同参与的许多推销会谈中，他总是静静地坐在一边。他偶尔会向我示范应该怎么做，不过，在绝大多数场合，他都保持沉默任凭我犯错误。总而言之，要想在网络营销领域取得成功，就必须像查理·鲁宾逊那样，既做一名伟大的推销员，也做一名出色的老师。一旦你做到了这一点，就能梦想成真。

推销员

我与挚友布莱尔·辛格的交情已经有20多年了，他是我们的“富爸爸”系列图书的顾问之一，也是《富爸爸销售狗》的作者，该书已畅销多年。我们两人当年都是夏威夷州的初级销售代表，我进入了施乐公司，他则进入了伯罗斯公司，该公司是现在著名的优利系统公司(1)的前身。我们都参加过公司的推销培训。我们发现很多网络营销企业的创办者都学过推销，在事业上却并不成功，这是因为他们没能成为出色的销售经理。在美国企业界，销售经理不应该只是推销员，还应

该是优秀的老师。

在《富爸爸销售狗》一书中，布莱尔·辛格探讨了销售领域中的各类推销员，以及他们需要的不同培训。布莱尔说：“推销培训在网络营销企业中的地位之所以如此重要，就是因为你不仅要学习如何推销，还要学习如何教别人推销。如果你教不会别人推销，就不能在网络营销中取得成功。”

信用卡债务

今天，之所以有如此多的人深陷信用卡债务之中，就是因为他们不懂推销。当人们用信用卡购物时，他们实际上是在出售自己的未来，在出售自己未来的劳动。在大多数情况下，人们使用信用卡消费，其实就是为了在“今天”购买某件东西，而出售了自己的“明天”。很多人之所以会陷入信用卡债务危机，就是因为他们长期以来接受的教育是成为一个大买家，而不是成为一个大卖家。

不要去出售自己的“明天”，我鼓励大家投身网络营销企业，学习如何进行推销。如果你学会了怎样推销，而且创建了一家成功的网络营销公司，就可以用信用卡购买自己想要的东西，然后在每个月末付清账单。在我看来，这要比出售自己的“明天”更有意义。其实大家都明白，出售“明天”注定不会有什么美好的未来。

小结

总而言之，对于每个人来说，推销能力都是一种非常重要的生活技巧。实际上，我觉得家里的小猫似乎也精于推销，甚至远远胜过了人类。每天早晨，如果它饿了而我又没有给它喂食，它一定会及时让我知道它想要什么。可人类接受的训练却不是使我们像小猫那样去争取自己需要的东西。通过传授推销技巧，以及传授如何教会别人推销

的技巧，网络营销也许可以让人恢复在生活中获取自己所需东西的本能。

下一个价值

在接下来的一章中，我们将要介绍网络营销如何开发各位的领导技巧。富爸爸曾经指出：“在B象限，领导技巧是不可或缺的。”

---

(1) Unisys，美国大型计算机厂商之一。

第8章　核心价值之六——培养自己的领导技巧

富爸爸和穷爸爸都是卓越的领导者。穷爸爸是夏威夷州教育厅厅长，是一位出色的演说家。他每天勤勤恳恳地工作，努力提高夏威夷州的教育水平。富爸爸也是一位卓越的领导者，他激励员工和投资者帮助他建立起了庞大的商业王国。我从越南战场回国后，富爸爸提醒我培养自己的领导技巧非常重要。他说："领导者做的事常常是大家不敢去做的。"这也许正是B象限的大企业领导者少之又少的原因。在这一章里，我们将要讨论在网络营销中培养人们领导技巧的意义。

富爸爸鼓励我加入海军陆战队，继而前往越南参战的原因之一，就是想培养我的领导技巧。在越南期间，我发现伟大的领导者从不训斥、辱骂或者体罚下属。在战斗进行到白热化的阶段，伟大的领导者往往都非常沉稳、勇敢，他们一开口讲话就能深入我们的灵魂。网络营销的重要价值之一，就是帮助人们掌握那种高超的领导技巧。

领导技巧不可或缺

富爸爸还说："在现金流象限中，每个象限都有领导者。但是，除了B象限之外，你要在其他3个象限取得成功，都不必成为领导者。在B象限，领导技巧是不可或缺的。"接着，富爸爸又指出："资金并不一定会流向拥有最好的产品或服务的企业，而总是流向拥有最出色的领导者和管理团队的企业。"

如果大家观察现金流象限，就会发现每个象限都有领导者，见下图：



比方说，穷爸爸是E象限充满活力的领导者，富爸爸则是B象限和I象限的领导者。从我很小的时候起，穷爸爸和富爸爸就反复对我强调培养领导技巧的重要性。因此，他们都鼓励我参加童子军、参加体育比赛、到军队服役。回顾自己在职业生涯和财务方面取得的成功，我认为给我帮助最大的训练，并不是当年在学校里接受的教育，而是在童子军、体育比赛以及在军队服役期间接受的训练。

1974年，我离开了美国海军陆战队，进入了商界。我曾经问过自己："我的领导技巧已经够好了吗？"了解我离开军队以后情况的人都知道，我早年在童子军、体育比赛以及军队中接受的领导技巧训练，远远无法应付我当时面对的B象限的挑战。我还有很多东西要学。

我当年在军队接受的领导技巧训练之所以不足，原因非常简单：军队与商界的规则、背景和环境都相去甚远。在准备作战的时候，我们明白如果自己是一个糟糕的领导者，很多人就会因此死去。而在商业领域，如果你是一位糟糕的领导者，就有可能受到控告，一些人会向他们的工会代表投诉。在军队中，激励我们做好领导工作的动力，来自于对死亡的恐惧、团队的价值，以及所担负使命的重要性。而在社会中，我们常常看到与此截然相反的动机。在商业领域，正是安稳而非自由、金钱而非使命、个人而非团队、管理而非领导，激励着人们去行动。正是由于上述价值观的不同，使我在初涉商界时经历了一段痛苦的时期，时至今日，我甚至还在这两种价值观之间挣扎。

我知道，在公司的迎新会上，经理会向新雇员介绍公司的使命、团队精神的重要性以及各种崇高的理想。但是，如今在很多企业中，金钱、福利和工作安全才是真正的动力之源。在调查各类网络营销公司的时候，我发现很多领导者，当然也不是全部领导者，他们拥有与军队领导者相似的核心价值观，他们强调使命、团队精神和自由的重要性。我在网络营销企业中遇到的很多领导者，无论老少，都充满了活力和朝气，与很多以领导者自居的传统管理者大不相同。

管理者并不等于领导者

在我看来，网络营销最重要的价值之一，就是它能为你提供有关领导技巧的训练。这种训练给了你知识、时间和机会去发展自己最重要的商业技巧——领导技巧，而领导技巧正是在B象限取得成功的关键。领导技巧与在E象限和S象限所需的管理技巧相去甚远。请不要误

解我的意思，管理技巧也是非常重要的，但我们必须懂得管理技巧与领导技巧的区别。如果你正在培养这两种技能，还需要知道在什么时候运用哪一种技能。正如富爸爸所说：“管理者并不一定是领导者，同样，领导者也并不一定是管理者。”

我常常发现，处于E象限或S象限的人很难进入B象限，往往就是因为他们自己虽然具有良好的专业技巧或管理技巧，却缺乏领导才能。比如，我的一位朋友的朋友来找我，他打算筹集一笔资金，开一家餐馆。他是一个非常聪明、训练有素的厨师，有多年的从业经验。他为自己未来的餐馆制订了独特的经营方案、详尽的商业规划和宏大的财务规划，他还看中了一处很好的楼盘。如果他能够筹到50万美元的资金，就能办起自己的餐馆，过去的老客户也会随之而来。

从他开始构思这个商业规划算起，至今已经有5年了。这确实是一个很棒的计划，但是，他接洽的所有投资者——包括我在内——最终都拒绝了他。现在，他仍然在原来那家餐馆打工，仍然是一位优秀的厨师，仍然在寻求50万美元的启动资金。我不了解其他投资者为什么不借给他资金，不过，我现在可以向大家坦言我为什么不给他投资，下面就是我的理由。

理由1　虽然他很有经验，也很有个人魅力，却缺乏为大家树立信心的领导技巧。虽然他可以开办一家餐馆，成功地经营，但我仍然怀疑他能否让它成为一家大型的连锁餐馆。他曾说：“我一定会成功，但我们将长期保持较小的规模。”我由此看出了他自信心不足。也就是说，他具有很强的管理技巧，但我怀疑他是否具有完成计划的领导技巧。我相信他能够管理10家餐馆，却很怀疑他是否具有创办10家连锁餐馆的领导技巧。他需要一位具有领导技巧和商业技巧的合作伙伴，然而，作为从E象限转入S象限的典型代表，他不愿意与任何人合作，他想独自实现自己的梦想。

理由2　我们在观察现金流象限的时候发现，S象限与B象限的主

要区别在于规模。比方说，如果你听到有人说“我想在第六大街与瓦因大街的拐角处开一家汉堡包店”，你大概就明白，此人很可能要在S象限停留很长一段时间。现在，如果你听到有人说“我想在全世界每个大城市的每条主要街道的拐角处都开一家汉堡包店，我要将这家企业命名为‘麦当劳’”，你马上就能明白，这个人同样打算开汉堡包店，但他是想建立一个属于B象限的庞大企业。也就是说，同样都是开汉堡包店，开办者却属于不同的象限。对此，富爸爸可能会说：“在街头开店数量的区别，正是领导者的区别。”

因此，我没有给这位优秀的厨师投资，因为我怀疑将来能否收回这笔钱。我并不是说他的餐馆会倒闭，而是怀疑我只能通过他永远保持小规模经营的生意来收回资金，尽管这样可能也算成功了。另外，如果要收回资金，可能也需要相当长的时间。问问大多数的投资专家你就会知道，他们感兴趣的往往不是一家餐馆有多么好，而是连锁餐馆会达到什么样的规模。

理由3　如果他继续保持小规模经营，那我又何必给他投资呢？如果他打算不断发展壮大自己的企业，可能将我最初的50万美元投资变为数千万美元，我会非常高兴。而由于缺乏让餐馆发展壮大的领导技巧，他很难将我的50万美元投资变为数千万美元。这是他为自己缺乏将企业从S象限转入B象限的领导技巧所付出的代价。正如富爸爸所说：“资金并不一定会流向拥有最好的产品或服务的企业，资金总是流向拥有最出色的领导者和管理团队的企业。”

理由4　他是原来团队中最能干的成员，有些过于自负。富爸爸常常说：“如果你既是团队的领导者，又是其中最聪明的人，那你的团队肯定会遇到很多麻烦。”富爸爸的意思是，在很多S象限的企业中，领导者往往就是企业中最聪明的人。举例来说，你是去找医生或是牙医看病，而不是去找前台接待员。

在一个属于B象限的企业中，领导技巧非常重要，因为B象限的人

需要与那些比自己更聪明、更能干、更有经验的人打交道。我看到没有受过任何正规教育的富爸爸，为了完成自己的工作，整日与银行家、律师、会计师以及投资顾问等专业人士打交道，这些专业人士往往拥有硕士学位，有些甚至拥有博士学位。也就是说，为了完成自己的工作，富爸爸必须领导和指挥那些受过良好教育、来自不同专业领域的人。为了给自己的企业筹集资金，他还常常与那些比自己更富有的人打交道。

A级生为C级生打工

在大多数情况下，S象限的人往往只与自己的客户、同行（比如其他医生或者律师）交往，当然，有时候也与自己的下属交往。从S象限转入B象限，在专业技巧方面其实没有多少要求，在领导技巧方面却需要有一个突飞猛进的转变。也就是说，如果你拥有卓越的领导技巧，就可以聘请到企业发展所需要的专业人士，比如律师、会计师、CEO、总经理、副总经理、工程师、部门经理等。正如我在前面几本书中所说的，成绩是“A”的学生往往会为成绩是“C”的学生打工，而那些成绩是“B”的学生往往在政府部门工作。C是communicator（沟通者、交流者）的首字母，如果你是一位成绩为“C”的学生，并拥有出色的领导技巧，就可以聘请那些拥有非凡专业才能、成绩为“A”的学生来为你工作。

领导技巧不能少

一天，前面提到的那位朋友的朋友打电话给我，问我为什么不愿给他投资。我大体上讲了上面4个理由，他受到了不小的打击，并争辩道：“但是，我接受过世界上最好的训练。世界各地的厨师都梦想着有朝一日能够去我曾经就读的烹饪学院学习，我不仅有多年的厨房工作经验，还有多年的餐馆管理经验。你怎么能说我缺乏领导技巧

呢？”

“企业要想快速发展起来，领导技巧必不可少。”

我耐心地向他解释，坦承自己在资金、信心、领导能力、团队精神等方面的顾虑，他也渐渐开始理解了我的想法。不过，我觉得有些东西他还是没有明白。后来，他问道：“我受过这么好的教育，又有这么多年的经验，为什么你还说我缺少领导技巧呢？”于是我建议他加入一家能够提供商业教育和领导才能教育的网络营销公司，结果他却非常生气，向我嚷道：“我是搞餐饮的，根本不需要任何商业教育和领导才能教育。”此时我才意识到，对他而言，终身的商业教育和持续不断的领导才能教育是可有可无的。富爸爸则认为，企业要想快速发展起来，领导技巧必不可少。对他来说，要想在B象限生存，就必须拥有出色的领导技巧。

世界上最好的训练

正如我在本书开篇时所说，我发现网络营销企业最重要的价值之一，就在于它所提供的那种改变人生的商业教育。此外，我还在这些网络营销企业中找到了世界上最优秀的商业和领导才能培训计划。这些计划对于那些想从E象限和S象限转入B象限的人来说，无疑是无比珍贵的。

自从我摈弃了对网络营销的偏见、积极展开研究以来，我已经结识了很多成功的企业家，他们都曾在网络营销企业中接受过商业教育。不久前，我遇到了一个小伙子，他经营着自己的电脑公司，并从中赚到了数亿美元。他对我说：“我做了很多年编程员，有一天，朋友带我参加了一个会议，会后我立刻签约加入了他的网络营销企业。在6年的时间里，我所做的就是不断地参加会议、出席活动、读书、听磁带。今天，我的壁橱里已经积攒了数百盘磁带和一大堆书。我最

终在网络营销中获得了成功。我在网络营销中赚到足够的钱之后，就辞掉了编程员的工作，运用从那个网络营销企业中学到的东西，创办了自己的电脑公司。3年前，我的电脑公司成功上市，获得了超过4800万美元的税后净利润。如果当初没有网络营销企业的培训，我肯定做不到这些。那些培训是世界上最好的商业和领导才能培训。”

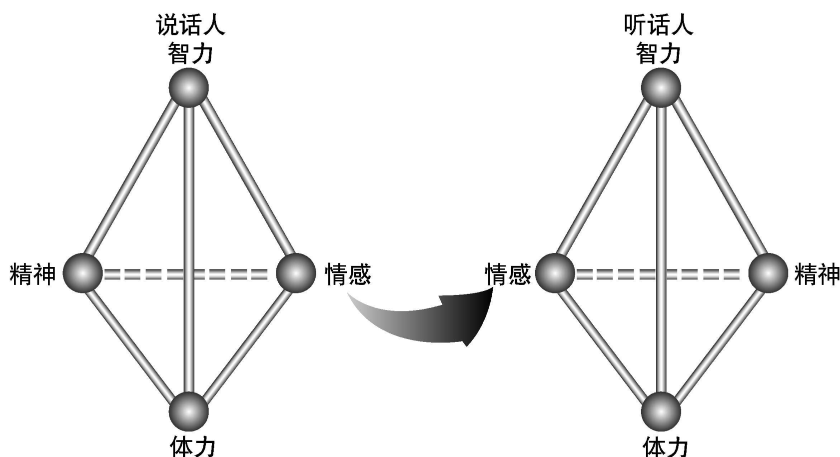
领导者深入心灵的对话

在调查研究的过程中，我参加过很多网络营销企业的会议和大型活动。我听过一些最优秀的网络营销领导者的演讲，这些演讲都激励人们发现自己内心的闪光之处。很多人都提到自己白手起家，最后却富有得连他们自己都感到吃惊。我意识到，正如富爸爸对我的谆谆教诲一样，网络营销也会为人们提供教育，培养人们成为领导者。表面上看这些企业家经常讨论的是怎样赚钱，但实际上他们是在激励人们突破固有的思维模式，勇往直前，去实现自己的梦想。正是由于这些梦想，人生才变得更有意义。要做到这一点，就需要演讲者具有良好的领导技巧，因为很多人都能说出诸如“梦想”、“用更多时间陪伴家人”、“自由”等这样的话语，但是，能被这些“陈词滥调”激励和鼓舞，并去相信和追随演讲者的听众并不多。

别让你的精神丧失力量

本书的前半部分，在谈到网络营销具有改变人生价值的意义时，曾用到下面这个图。我们认为，教育的力量不只能影响人们的思想。实际上，改变人生的教育可以影响到人们的智力、情感、精神和体力4个方面。下图反映的就是人们如何运用情感的力量激励别人采取行动。

动之以情的交流模式



记得在学校时，校方想尽办法让我们担惊受怕，从而努力学习、争取好成绩。长大后，我发现很多人都会运用各种情感上的方法，激励你去做他们想让你做的事情。

下面这些话，就是人们使用一些情感上的方法进行交谈的例子：

1．“如果你在学校没有取得好成绩，将来就找不到一份好工作。”

2．“如果你不能准时上班，就会被解雇。”

3．“如果你在选举中投我的票，我保证你不会丢掉社会保险。”

4．“谨慎行事，不要冒不必要的风险。”

5．“请你加入我们的公司，这样你就能赚大钱。”

6．“让我教教你怎样才能快速致富。”

7．“按照我的吩咐去做。”

8．“公司正处在一个比较困难的阶段，这你是知道的。如果你不想被解雇，就最好不要申请加薪。”

9．“你没法辞职，谁还能像我这样付给你这么高的薪水？”

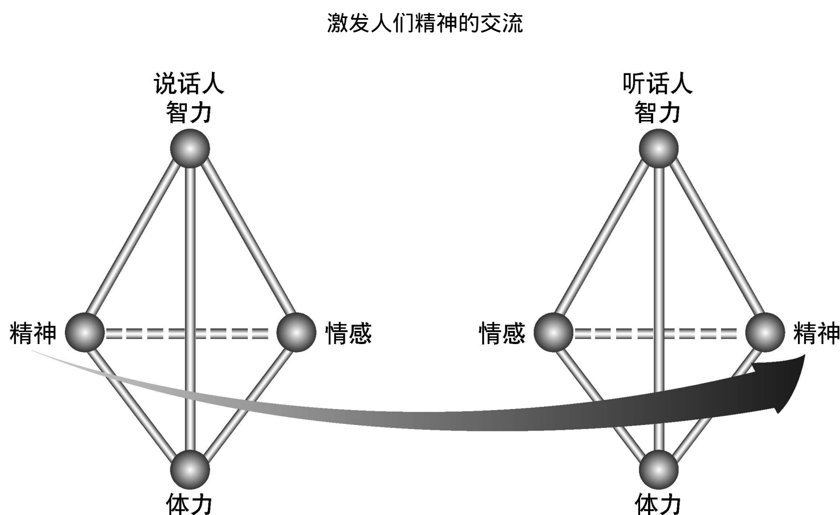
10．“你还有8年就退休了，千万不要有任何闪失，不要乱动。”

在我看来，现在人与人的交往中，很多都利用了人们的恐惧或贪婪的情感来促使人们做某些事情。当恐惧或贪婪成为激励的主导因素时，就有可能令我们的精神丧失力量。

真正的领导者会激发人们的精神

我在越南期间，就经常会有这种情感上的交流。当时我们的一些领导者之所以伟大，就因为他们的讲话能够深深地打动我们。他们的演讲直指我们的灵魂，让我们战胜了对死亡的恐惧，让我们变得更强有力，更坚不可摧。下面是一些伟大的领导者曾经讲过的话，这些话触及了我们的灵魂，正如下图所展示的那样，这些话让我们克服了怀疑和恐惧。

激发人们精神的交流



大家或许还记得那些曾经感动过我们的至理名言，它们将永远地留在人类历史上。

1．美国人是获得自由还是被奴役，决定性的时刻已经来临。

——乔治·华盛顿

2．不自由，毋宁死。

——帕特里克·亨利

3．记住阿拉莫 (1) 。

——得克萨斯战斗口号

4．当他们变成我的朋友时，难道我不是在消灭敌人吗？

——亚伯拉罕·林肯

5．贬低别人的同时也是在贬低自己。

——布克·华盛顿

6．不要问你的国家能为你做些什么……

——约翰·肯尼迪

7．我有一个梦想……

——马丁·路德·金

8．取得胜利是一种习惯。不幸的是，失败也是一种习惯。

——文斯·隆巴迪

9．唯有对自由的坚定信念才能让我们永远自由。

——德怀特·艾森豪威尔

10．懦弱的人从来不会成为道德高尚的人。

——圣雄甘地

11．不要谦虚，因为你还没有那么伟大。

——戈尔达·梅尔

12．增强自己的实力就像做一名淑女。如果你不得不向别人宣布自己是一名淑女，那么，实际的情况一定与之相去甚远。

——玛格丽特·撒切尔

13．不要让你做不到的事情干扰了你做得到的事情。

——约翰·伍登

14．最好的朋友就是让我表现出最佳状态的朋友。

——亨利·福特

15．不要只想做一个成功的人，而要努力去做一个有价值的人。

——阿尔伯特·爱因斯坦

小结：3类不同的领导者

网络营销的优势在于，它的有关领导能力的培训，能够培养出不同类型的领导者。军队培养的是那种能够激发人们的热情去保卫国家的领导者，商业领域培养的是那种能够建立团队、战胜竞争对手的领导者。网络营销领域培养的则是能够影响他人的领导者，通过做一名伟大的老师，教育人们通过追求梦想，进而实现梦想。很多网络营销领域的领导者的任务不是去击败敌人或者竞争对手，而是去鼓励和引导别人在不伤害他人的情况下寻找世界留给他们的财富宝藏。

总而言之，上述3种类型的领导者都能够说出深入人心的话，但是，不同的领导类型也有各自的特点。如果你喜欢通过教育、影响和鼓励别人来寻找财富宝藏，而不是通过击败对手来争夺财富，那么，网络营销也许非常适合你。

下一个价值

接下来的一章，我们将要讨论金钱和财富的不同价值。不幸的是，绝大多数人都被教育要为金钱而工作，而不是为创造个人财富而工作。很多人在网络营销领域之所以没有取得成功，非常重要的一个原因就是他们当初投身这个领域不是为了寻求创造个人财富的机会，而是为了赚钱。正如富爸爸所说："富人不会为钱而工作，穷人和中产阶级则恰恰相反。"

---

(1) 阿拉莫（Alamo）是美国得克萨斯州圣安东尼奥附近一座由传教站扩建成的要塞，曾在1836年的得克萨斯独立战争中被墨西哥占领。

第9章　核心价值之七——不为钱工作

2002年，在一次电台的谈话节目中，一位听众问了我下面的问题。

“我是一个电子工程师，在硅谷的一家大型电脑公司工作。正如您所了解到的，高科技行业近年来遭到了重创，尤其是在加利福尼亚州。我虽然没有被解雇，但是公司已经正式通知我减少工作时间，同时降低薪水。您一定知道旧金山海湾地区的房价有多么高。我每月要还的抵押贷款与我减少的薪水大体相当。如果将来再次遭遇减薪，我就很担心失去自己的房子。更要命的是，我的退休金计划，我的401（k）计划选择的证券基金几乎也要赔光了。我该怎么办呢？”

“你想过卖掉自己的房子吗？”我问道。

“想过。”那位听众回答，“可问题是，房价已经大跌，房子现在的价格比我尚未付清的房款还低。如果现在卖房子，我甚至还要再付给买家一笔钱。而且，我现在也没有别的地方可住，如果租房子的话，房租几乎和我现在每月偿还的抵押贷款差不多。”

“您妻子是做什么的？”我接着问道。

“她在一家幼儿园工作。幼儿园也面临着不少麻烦，因为很多人已经搬离这里了。当然，她的工作还算稳定，只是薪水很

低。”

“她为什么不去找一份薪水更高的工作呢？”我继续问道。

“她也想过要去找一份薪水高一些的工作，但是，这家幼儿园提供的福利之一，就是我们的两个孩子可以免费入托。孩子上幼儿园的费用几乎相当于她在另一家公司的薪水。”

“你考虑过用业余的时间做点小生意吗？”我又问。

“我已经告诉过你我们现在没有什么余钱了。没有钱，我又怎么去做生意呢？”。

“你和你妻子有没有想过加入网络营销企业呢？这样做不需要多少启动资金，而且还可以受到培训。”我说。

“噢，我们也留意过网络营销。可它们不付给我任何薪水，它们总是希望我们在赚钱之前先工作两三年。可问题是，我们现在急需用钱，根本等不到两三年后。”

电台主持人打断了我们的谈话，节目结束的时间到了，我和那位听众再也没有机会完成对话。

我在这里提及那次电台谈话节目的原因，是因为这次谈话反映了我们不同的核心价值观。显然，这位听众需要钱，这一点我已经领会到了。大家可能也知道，我和妻子金也曾经一贫如洗，甚至有好几个星期无家可归，我明白缺钱的滋味。

然而，我和妻子金之所以能够在不到10年的时间里实现财务自由，就因为我们懂得金钱和财富的区别。如果大家想进一步了解我和妻子金是如何从一无所有到实现财务自由的，不妨参阅“富爸爸”系列图书中的《富爸爸年轻享受生活》。另外，同样是“富爸爸”系列图书的《富爸爸财务自由之路》也是以我们在1985年无家可归的窘境开篇

的，那是我们生活中最为艰难的一段时光。我提到这两本书，只是想对那些可能质疑我是否体味过一无所有、生活困窘的滋味的读者朋友作个回应。在上述两本书中，我都提到了我们摆脱财务困境的过程。可以说，正是因为真正尝过一无所有的滋味，我们才会努力追求富足的生活，并一心实现财务自由。对我们来说，缺钱的日子实在不好过，而且，它对于我们的伤害也决不仅仅限于财务方面，它还考验着我们的婚姻、自信和自尊。

3种生活方式

做完那次电台访谈节目后很长一段时间里，当时的那种感受一直困扰着我。我在前面的章节中提到过，人与人之间可以通过激发彼此的精神来对话，也可以通过对对方的情感施加影响来交流。显然，在那次电台节目中，那位听众和我的对话完全被一种恐惧的情绪所笼罩。我能感受到他内心深处的恐慌，而那种恐慌又会反过来影响到我。我非常了解那种感受。

本章讨论的价值是关于感受的，我和妻子金都认为，在涉及金钱的时候，存在3种感受，与之对应的是3种不同的生活方式。它们分别是：

1．恐惧的感受。当我和妻子金无家可归、身无分文的时候，恐惧感控制了我们，这种恐惧感是那样强烈，以至于我们的整个身体都麻木了。那次的电台访谈节目也给了我同样的感受。其实，我在童年时代就体会过这种感受，我父母的生活一直不富裕，他们手头常常没有钱。可以说，对缺钱的恐惧笼罩了我大部分的童年时光。

2．愤怒与挫折的感受。与之相对应的第2种生活方式就是从起床到工作，都充满了愤怒与挫折的感受，尤其是当你有其他想做的事情而又不能去做时，这种感受会更加强烈。一个生活在这种感受中的人，可能拥有很好的工作，丰厚的薪水，却不得不整日奔忙劳碌，这

也是他们产生挫折感的根源。他们明白，如果停止工作，就无法维持正常的生活。这些人可能会说："我没法停止工作，如果我不干了，银行就会拿走我所有的东西。"他们的口头禅是，"直到下一个假期到来我才能休息"，或者"还有十几年，我就可以退休了"。

3．快乐、安宁和惬意的生活感受。第3种生活方式就是，心态平和，知道无论自己是否继续工作，都会有稳定、丰厚的收入。1994年，我和妻子金出让了自己的企业，提前退休了。从那时起，我们就一直过着快乐、安宁和惬意的生活。退休那年，我47岁，金37岁。对我来说，这是一种惬意的感受，是一种值得努力争取的生活方式。虽然我们现在还做一些工作，但那绝对不是不得不去做的工作，我们随时都可以停止工作，而且，只要我们活着，就会有一笔丰厚的稳定收入。这种感觉实在棒极了！

金钱与财富的差别

我想告诉那次电台访谈节目中的那位年轻父亲，如果他仍然为了金钱去工作，那种烦恼就永远不会结束。当我建议他与他的妻子用业余的时间加入网络营销企业时，其实就是在建议他获取财富，而不是争取更高的薪水。当他辩解说："噢，我们也留意过网络营销。可它们不付给我任何薪水，它们总是希望我们在赚钱之前先工作两三年。可问题是，我们现在急需用钱，根本等不到两三年后。"我心里明白，为了提高他的生活质量，他需要先改变自己的价值观。也就是说，我坚信在网络营销中，他和他妻子会赚到更多的钱，他们会找到一种全新的生活。而如果他和他妻子不改变自己的核心价值观，他们将来的日子可能依然会充满愤怒和挫折感，因为他们选择的是为金钱工作，而不是为财富工作。

财富的涵义

在“富爸爸”系列的其他图书和产品中，我曾经讲过，衡量财富的标准并不是金钱，而是时间。我们给财富下定义是：

如果你今天停止工作，你的经济状况能够支撑你多长时间？

我认为，衡量财富的标准是时间。比如，如果我有1000美元的存款，而我每天的各项生活开支是100美元，那么，我的个人财富就是10天；如果我每天的各项生活开支是50美元，那么，我的个人财富就是20天。当然，上面这个例子是对财富极其简化的解释，我只是想说，衡量财富的标准并不是金钱，而是时间。从这个方面来讲，健康与财富有相通之处。我们可能都听过医生对病人这样说：“你只能活6个月了！”其实，医生就是以病人剩下的时间为标准来评估病人的健康状况。我听到某人介绍自己糟糕的财务状况时说：“两个月以来，我一直靠借债维持生活。”也就是说，他实际上是靠借款、借未来的时间在生活。

据说，普通的美国家庭需要至少将近3份薪水才能远离财务危机。如果平均每份薪水能够维持两周（也就是14天）的生活，就意味着普通美国家庭拥有的财富是42天。此后，他们的生活水平就会大大降低。这就是为了金钱工作，而不是为了财富工作所面临的问题。

在继续下面的话题之前，大家也许想问一下自己：“如果我（如果你已经结婚，那就是你与你的配偶）现在停止工作，我（我们）的经济状况能够维持多长时间的生活？”问题的答案就是你现在拥有的财富。如果现在停止工作，你的个人财富仍会大大增加，那对你来说就绝对是个好消息。

网络营销教大家为了财富工作

我在研究各类网络营销公司时了解到，演讲者难以解释而又必须解释的一个价值点，就是为金钱工作与为财富工作之间的区别。

在我参加的一次网络营销会议上，一位听众举手问道："将来我可以赚到多少钱呢？"可惜，演讲者并没有详细解释创建一家企业与从事一份稳定工作的区别，特别是金钱与财富的区别。我猜想，当时在场的多数人对于演讲者给出的回答都感到困惑和失望。

演讲者对于这个问题的回答是："你的收入将会是无限的。"问题是，与会的大多数人并不是在寻求无限的财富，而是在寻求每月额外赚取1000～3000美元的机会。在我看来，他们基本上还是在追求金钱，而不是财富。或者说，这里有两类不同的金钱：一类来自工作，一类来自资产。如果你想获得财富，就要利用资产赚钱；而如果你甘于终生辛劳，那就像绝大多数人一样，为金钱工作吧。

当演讲者说："好了，如果无论工作与否，各位每月都能多赚3000美元，那么你们的后半生将会多赚多少钱呢？"虽然大家反应热烈，但我估计很多人都认为这不太现实。另外，他们大多只想着下个月能多赚3000美元，而不会为了创办一家企业去无偿工作好几年，从而获得持续的现金流。我猜，当时在场的很多人可能仍然固守着自由职业者或者雇员那样的思考方式，他们为了钱而工作，而不是像企业主和投资者那样利用资产赚钱。

不同种类的金钱

富爸爸越来越富有的一个原因，就是他在为另外一种金钱工作。下页图是有关财务报表的简要说明，也许能帮助大家理解这种区别。

收入
支出

资产	负债

如果大家不太熟悉这张财务报表，或者想进一步了解的话，不妨参阅《富爸爸穷爸爸》，或者与身边读过这本书的朋友交流交流。这是需要大家掌握的一个非常重要的图表，也是我从富爸爸那里得到的许多教诲的核心。正像富爸爸常常告诉我的那样，“银行从来不向我

要学校成绩单，它们要的只是我的财务报表”，“出了校门、走上社会之后，财务报表其实就相当于你的成绩单，它足以衡量你的财商”。因此，这张图表对于渴望实现财务自由、获得巨额财富的人来说非常重要。

关注点不同

运用财务报表，可以更好地解释各个现金流象限的区别。在现金流象限中，左右两侧象限的区别就在于它们的关注点和着眼点不同。下面的两张图表可以帮助大家认识到这两者之间的区别。

简单说来，E象限和S象限的人主要关注点如下图所示：

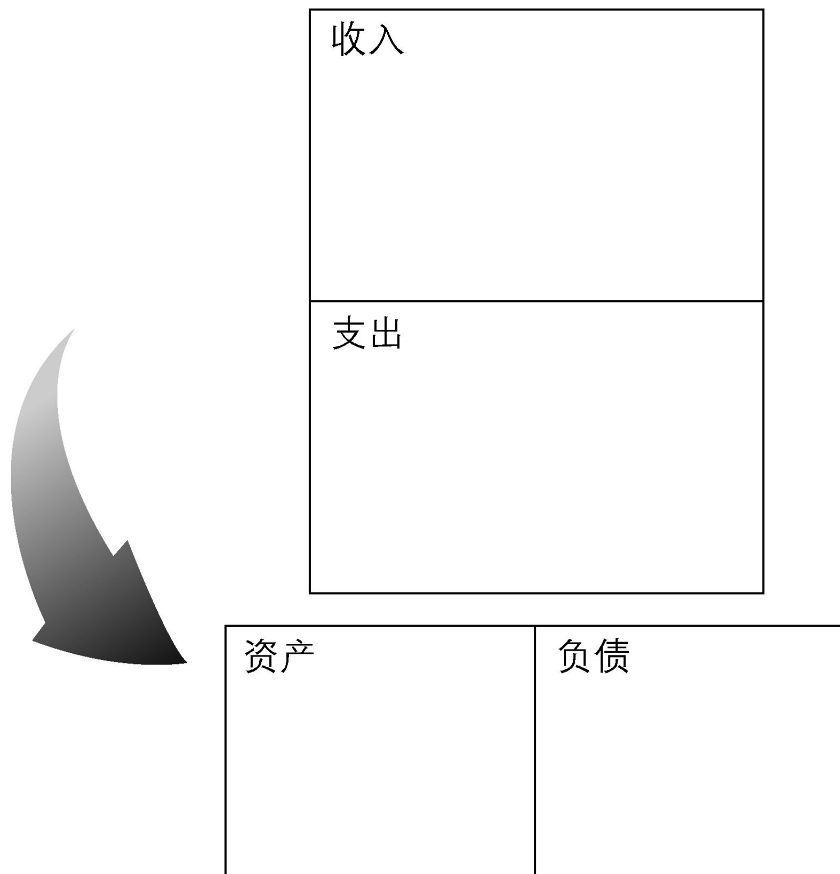


收入

支出

资产	负债

B象限和I象限的人的主要关注点如下页图所示：



你还在为钱工作吗

上述图表显示，E象限和S象限的人主要为金钱而工作，而B象限和I象限的人主要是为建立或获取资产而工作。因此，处于B象限和I象限的人要比处于E象限和S象限的人富有得多。如果B象限和I象限的人停止工作，他们的资产仍然可以继续为他们工作，源源不断地为他们带来金钱。

3种资产

在资产项中，主要有3种资产，如下页图所示：

收入
支出

资产	负债
1.B象限的企业 2.房地产 3.纸资产①	

①本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金；硬资产如土地、黄金和石油等。

实现财务自由的一个简单计划

我和妻子金退休时既年轻又富有，其实我们运用的计划非常简单，那就是先创办自己的企业，然后再进行房地产投资。正如前面向大家介绍过的，从1985～1994年，我和金白手起家，最终实现了财务自由，我们从来没有购买过任何一只股票或共同基金。这就是我们简单的致富计划，我们始终不渝地坚持着这个计划。

曾经有人问我："你为什么要先建立自己的企业呢？"针对这个问题，我有3点理由：首先，创办企业可以为我们带来可观的利润。在本书的开头部分，我列举了人们致富的11种途径，比如为了钱与某人结婚。对于我和妻子金来说，最好的致富之路就是建立自己的企业。其次，美国税法的相关规定对于处在B象限的人非常有利，对于处在E象限的人却非常不利。最后，先建立企业再投资房地产，的确是很多富人遵循的发财之路。

我投资房地产的方法

2000年股市暴跌之后，很多人才醒悟过来：原来股市和共同基金都存在着很大的风险。接着，不少人开始考虑是否要投资房地产。问题是，很多人没有足够的资金来投资房地产，或是无法负担在黄金地段居住的高昂生活费。现在，经常有人问我："在你的收入勉强能够缴纳房租的时候，是如何进行房地产投资的呢？"

对于诸如此类的问题，我的回答大同小异，我一般会说："继续做你现在的工作，同时创办自己的公司。如果这个公司开始赚钱了，先不要急着辞掉工作，你应该用你赚取的额外收入投资房地产。通过这种方法，你就可以建立两种资产，而不必为了赚钱一辈子辛苦工作了。"

3种智慧

获得财务成功需要接受3种不同的教育，即学校教育、职业教育和财商教育，相对应的，要想在现实世界中取得财务成功，也需要具备3种不同的智慧，如下：

1．智商。一般来说，学校会评估人的智商。

2．情商。据说，情商的力量是智商的25倍。情商发挥作用的例子有：保持冷静，而不是去争吵；不与那些从长远看来不会成为自己理想伴侣的人结婚；追求长期效益，而不是短期效益，追求短期效益会造成很多财务问题。

3．财商。富爸爸曾经说过：“财商是通过个人财务报表来衡量的。你赚到多少钱、存了多少钱、那些钱能否为你‘生’钱、你能给后面几代人留下多少财富等具体标准可以用来衡量你的财商。”

为什么很多聪明人没有成为富人

很多像穷爸爸那样的聪明人，拥有很高的智商，在学校也表现出众，后来却没有成为富人，原因就在于他们缺乏积累财富、达到财务自由所需要的财商。财商较低的人有4个基本特征，分别是：

1．他们的致富之路过于缓慢，他们在这场金钱的游戏中过于谨慎。由于处在E象限，他们往往需要缴纳高昂的个人所得税。同时，他们不是理性地进行投资，而是将自己的钱存进银行，赚取微不足道的利息。不幸的是，就这么一丁点儿利息，也要按照最高税率纳税。

2．想一夜暴富。这类人缺乏耐心这种情商，他们往往频繁地变换工作，不断地改变主意。他们做一件事情很快就会厌倦，接着就放弃了。

3．凭着一时冲动花钱。这类人最喜欢的事情就是出去购物，他们不断地消费，直到身无分文。如果有了一点钱，他们很快就会凭着一时冲动花光。这类人经常说：“钱好像从我的指缝里溜走了。”

4．不能坚持持有任何真正有价值的东西。这类人拥有的东西或是工作只会让他们更加贫穷。我曾经遇到过一些房地产投资者，他们在本该持有房地产投资项目的时候却选择了抛售，从而换取一笔收益来偿还信用卡欠款、助学贷款，或者购买游艇、出外度假。可以说，他们最终持有的都是一些没有多少价值的东西，抛售的却是真正有价值的东西。

这类人大多不愿意建立一家企业，他们更乐意为别人工作，为自己从来不能真正拥有的东西整日劳碌、奔忙。他们的内心非常恐惧，所以宁愿为了所谓的安稳而工作，也不愿为了将来实现财务自由而工作。

情商是财商的基础

在本章的开始部分，我回顾了自己参加的一次电台节目。我之所以将这段经历放在篇首，就是因为那位听众在情感上已经失控。显然，他非常聪明，但他失控的情感让他无法理性地思考问题。如果你不能控制自己的情感，那么你顺利解决个人财务问题的几率就会大大降低。

简单说来，在现实世界中，如果你想成为富人，情商也许比智商更为重要。拥有高情商，是拥有高财商的基础。美国最富有的投资家沃伦·巴菲特曾经说过：“一个不能管理好自己情感的人，肯定无法管理好自己的资金。”

我年轻的时候，不是一个积极主动的人，处理任何事情的态度都是得过且过。这也是我虽然知道应该做什么，但还是直到47岁才实现

财务自由的原因之一。无论什么时候，只要我遇到了问题，就难以控制自己的情感，比如幻想一夜暴富或者一受打击就打算放弃。这种时候富爸爸总是劝我说："等你变得成熟一些再回来找我，我会教你怎样致富。"

你想提高自己的情商吗

根据我的经验，情商越高，生活就会越好。作为一名前海军陆战队成员，我不仅非常容易冲动，而且养成了火暴、急躁的性格。从越南回国后，富爸爸对我说："你那火暴、急躁的脾气也许可以让你在越南生存下来，在商界却可能置你于死地。"富爸爸极力建议我提高自己的情商，因为只有这样才能提高财商。随着我对自己情感控制力的提高，我的婚姻更加美满了，我的商业技巧和投资技巧也得到了提高。在改掉坏脾气的同时（尽管有时候还不尽如人意），我也更加健康了。提高情商的第1步，就是承认自己需要提高情商。

如果你也像我一样有点情绪化，那么网络营销企业也许是锻炼你的最佳场所。在我看来，网络营销的最大价值之一，就是它能够开发、培养大家的情商。你与那些逃避者、撒谎者每打一次交道，你每克服一次内心的恐惧、失望、急躁和挫折感，你的情商都能得到提高，你也就变得更加完美了。也就是说，网络营销企业是一个让你更好地了解自己、不断提高自己的好地方。

大家不妨试着问一下自己：我的情感对我的生活构成了怎样的影响？我的情感让我成了一个________的人？

1．过于害羞；

2．害怕被人拒绝；

3．缺乏安全感；

4．过于武断；

5．过于暴躁；

6．容易痴迷于某件事情；

7．易冲动；

8．易怒；

9．行动迟缓，缺乏变通能力；

10．懒惰；

11．______（请您自己填写）。

网络营销企业的一个重要价值，就在于它能够检验人们的情商，而且在很多情况下，它还能帮助人们提高情商。一旦你提高了自己的情商，就会发现自己在生活其他方面的情况也会有所改善。你会发现你能更容易地与人交流，能更清晰地表达自己，也能更有效地把握别人的情感。一旦你在这些方面都有所提高，你的事业也会得到更快的发展。如果你能更有耐心，你就更有可能成为一名出色的投资者。如果你已经结婚，或者打算结婚，通过培养自己的情商，你的婚姻生活也会更加幸福——我们都知道婚姻生活是很容易受情感因素影响的。你也可能会成为一名更优秀的家长，培养出更优秀的孩子。因而，我认为花几年时间建立一家网络营销企业，可能会为你的生活带来许多方面的好处。为什么这样说呢？因为生活本身就是非常戏剧化的。

更美好的婚姻

对于我和妻子金来说，实现财务自由的计划对于我们的婚姻至关重要。尽管我们开始时一无所有，但我们有一份可以共同为之努力的计划。我必须承认，我们创办的企业在发展的过程中也遇到过高潮和

低谷，这不可避免地让我们的婚姻面对了很多挑战。不过，这些经历最终让我们的婚姻更加牢固。我们一起承担风险、承受损失，共同庆贺我们取得的成功。

正如我前面介绍过的，我和我妻子的计划非常简单。1985年，我们白手起家，开始创建自己的企业。1991年，我们的企业获得了丰厚的利润，此后不久，我们就开始涉足房地产投资。1994年，我们出让了自己的企业，买进了更多的房地产，实现了财务自由，年轻退休了。这个计划非常简单，它让我们的生活变得更加单纯、幸福。众所周知，金钱是造成很多家庭矛盾的一个主要原因。现在，我和妻子金的婚姻生活更加幸福了，不仅因为我们现在拥有一大笔钱，还因为我们一起建立了自己的企业。我们两人不是渐行渐远，随着情感上的成熟，我们的关系反而变得更加紧密。我曾听到很多人说："噢，我再也不愿意与丈夫一起工作了！整天和他待在一起，我简直受不了！"然而，我却要真诚地告诉大家，如果没有金的帮助，我就不会取得今天这样的成功；如果我与金没有在同一家公司工作，没有做同样的工作，我们的婚姻也不会这么美满；如果我们不在一起工作，我们的感情可能会慢慢疏远。共同创业、投资让我们的婚姻基础更加稳固，因为在共同工作的过程中，我们有机会化解分歧，加深了解，从而更加亲密，这使我们更加尊重对方，感情也更加成熟稳固。后来，我们都觉得，拥有对方让自己更加幸福。对我来说，这是无价的。现在，尽管我们两人之间也有一些分歧，但是我们都明白，与我们之间的爱相比，这些分歧实在微不足道。可以说，如果婚姻生活能够幸福美满，那么主要是得益于两人良好的情商，而与优异的考试成绩和薪水丰厚的工作关系不大。

曾经非常成功的人为何最终失败了

多年以来，我遇到过一些创造了巨额财富的非常成功的网络营销商，也遇到过一些创办了庞大的企业、最终却满盘皆输的网络营销

商。为什么会这样呢？答案仍然和情商有关。

有一位名叫雷的网络营销商，他就是那些曾经获得过成功，最终却一无所有的网络营销商的典型代表。雷住在加利福尼亚州南部，大学毕业后加盟了一家保健食品连锁店，并很快担任了该连锁店的经理。雷拥有生物化学的学士学位，对保健也很感兴趣。一天，有位顾客走了进来，向他展示了一种新的系列保健食品。雷尝了尝那种食品，味道非常好。他随即跑到老板那里，问自己的店里能否也出售这种食品。老板一口回绝了。冲动之下，雷辞掉了工作，投身于这家网络营销企业。

雷用了整整3年的时间学习、钻研网络营销业务。度过前几年的经济困境之后，雷终于迎来了转机，在这个过程中，他让自己的思想观念从E象限转换到了B象限。他的生意火了起来，不久，他一周赚到的钱要比过去在那家保健食品店一年赚到的钱还多。

很快，雷就站在讲台上，向刚刚涉足网络营销的新手们传授经验，他成了一颗耀眼的新星。不过，由此引起的问题也接踵而至，他的表现欲越来越强烈，变得傲慢自大、夸夸其谈，情商明显不足。他开始与当初向他传授网络营销知识的人争辩，认为自己拥有更漂亮的车子和房子，免税现金收入也滚滚而来，所以理所当然要比那些人更加聪明。他的脑子里只有金钱。

就在这个时候，一家新的网络营销公司出现了。它也拥有一系列非常出色的保健产品，并且正急切寻找像雷这样的网络营销明星来加盟自己的企业。没过多长时间，那家企业就如愿以偿，说服雷离开原来的网络营销企业加入到它的旗下。雷之所以离开，主要是为了抢占先机，以便尽快建立一个规模更大的企业。雷“跳槽”的时候，还带走了自己团队中的很多人。

3年后，雷破产了。为什么呢？我认为，原因主要有两点：首

先，新公司的老板和雷一样，没有耐心、容易冲动，他们都想快速致富；其次，新公司的老板同样拙于资金管理，同时又爱享受、好做表面文章、喜欢夸夸其谈。他们不是把利润再投资到自己的企业或房地产上面，不是去获取真正的财富，而是去购买一大堆显摆自己富有的东西。大家是否还记得，本章前面曾经提到，有些穷人常常为自己拥有的真正有价值的东西感到不安。我认为，雷和这家新网络营销企业的老板其实与这些人并无二致。因此，他们买来的并不是真正的财富，相反，他们花钱买跑车，和女人约会，使自己的企业很快陷入困境，并最终破产。物以类聚，人以群分，他们都是同一类人。

如今，雷依然在一家又一家新创立的网络营销企业之间奔波。每次遇到他，他总是在一家新的网络营销公司，推销新的产品。雷学会了创办网络营销企业，却没有在这个行业中取得成功，他失败的原因就在于他让自己的情感左右了自己的思维。

千万不要做一只跳个不停的“青蛙”

当然，我并不是说在网络营销公司之间“跳槽”是错误的。我知道这种“跳槽”的情况经常发生，很多人像雷一样，从这家公司换到那家公司，追求十全十美的企业和产品，希望能够轻轻松松地赚到大钱。很多人都是这样，这是因为他们没有培养好自己的情商。在我看来，培养自己的情商恰恰应该是投身网络营销的主要原因。也就是说，你完全可以离开一家网络营销企业，但你的理由要理智，而不要纯粹出于情感。对于青蛙来说，在一片片荷叶上跳来跳去也许是件好事，对于个人来说却一点好处也没有。正如我的一位朋友所说：“做‘青蛙’的麻烦是，你不仅要花很大的工夫寻找‘虫子’，还要亲自试吃这些‘虫子’。”可见，一旦找到了适合自己的网络营销企业，就要给企业和自己留出共同成长的时间。切记，千万不要做一只永不停息、四处追逐虫子的“青蛙”。

成功的网络营销商为何越来越成功

当然，我也遇到了一些非常成功的网络营销商，他们中的很多人都比我成功，甚至比富爸爸还要成功。令人欣喜的是，他们的成功模式与富爸爸教给我的成功模式惊人地相似。具体说来，这种成功模式就是：

1．创办一家企业。创办一家企业通常需要5年时间，当然这个时限可长可短。不过，企业就像孩子，需要慢慢成长。

2．对企业进行再投资。这一点之所以重要，是因为现在很多人都像前面介绍过的那位名叫雷的网络营销商一样，不愿意认真对待这个环节。他们不是用赚到的钱进行再投资，而是赚多少就花多少。他们买漂亮的汽车、大房子和昂贵的衣服，花大笔钱外出度假，于是他们很快就只能透支消费了。他们不是设法帮助“孩子”成长，而是挤占“孩子”的午餐费，结果让自己的“孩子”忍饥挨饿。

不幸的是，像雷这样的人在美国的各行各业中随处可见。可以说，美国富人这么少的一个主要原因（尽管他们赚了很多钱），就是人们常常花掉“孩子”的午餐费来购买很多华而不实、只能满足自己虚荣心的东西。

企业如何进行再投资

作为一家传统企业，我们曾经进行了数百万美元的再投资，改善我们创办的富爸爸网站，开发在线网络游戏“现金流101”和儿童版的“现金流”游戏，并向学校免费提供游戏和培训课程。这是传统企业进行再投资的典型案例，还有一些传统企业将利润再投资于库房建设、购买货运卡车或者广告宣传上。

在网络营销企业中，再投资可能意味着将自己的业务员从10人扩

大到20人，也可能意味着花些时间帮助自己的下一级业务员拓展业务。网络营销企业的优势就在于，它们并不需要在企业的硬件设施上再投资多少钱。

此外，我认为，一位真正的企业家总是会通过不停地投资来扩大自己的企业规模。在各行各业中，很多人最终没有获得巨额财富，原因非常简单，就因为他们没有坚持对自己的企业进行再投资。

3．投资房地产。为什么要去投资房地产呢？我认为原因主要有两点。首先，现行的美国税法（其中的漏洞）十分有利于企业家投资房地产（这一点可以算是投资秘诀了）。在本书后面的附录中，我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士进一步介绍了房地产投资与网络营销企业的发展是如何相辅相成的。其次，银行更乐于为房地产投资项目贷款。假如你向银行借一笔30年期、利率为6.5%的贷款用于购买共同基金或股票，他们肯定会对你的申请嗤之以鼻。

一个小小的提醒：我之所以建议大家要先争取建立一家自己的企业，原因是进行房地产投资需要时间、教育、经验和资金。如果你现在没有一笔来自B象限企业、可以获得税收优惠的额外稳定收入，那么，进行房地产投资就会冒很大的风险，赚钱也会很慢。对于投资房地产时出现的任何失误，尤其是在对房地产的管理中出现的失误，往往都要付出高昂的代价。很多人在房地产投资领域无法致富或者致富过慢，往往就是因为他们没有企业家所拥有的充裕资金。事实上，最好的房地产投资项目往往非常昂贵。如果没有雄厚的资金，勉强投资的房地产项目往往会让投资者血本无归。我遇到过很多寻找零首付房地产投资项目的人，当然主要还是由于他们自己没有资金。而如果缺乏房地产投资的知识、经验和资金，零首付房地产投资也许就是你一生中代价最昂贵的投资。所以，大家首先应该自己创办企业，接着对企业进行再投资，第3步才是去涉足房地产投资领域。

“首先自己创办企业，接着对企业进行再投资，第3步才是

去涉足房地产投资领域。”

4．购买奢侈品。在我和妻子金婚姻生活的大部分时间里，并没有住宽敞的房子，也没有开漂亮的豪华汽车。多年来，我们一直住在小房子里，每月偿还400美元的抵押贷款。尽管我们住小房子，开普通汽车，但我们建立了自己的企业，并且开始进行房地产投资。今天，我们住进了稍微宽敞一些的房子，拥有了6部汽车。不过，我们来自企业和房地产投资的收入要远远高于上述花费。富爸爸的经验是，创办自己的企业，不断进行再投资，使企业持续发展，接着再投资房地产，然后，用企业和房地产投资的收入为自己购买奢侈品。也就是说，要努力建立你的资产，然后让它们为你带来舒适、富足的生活。

现在，我和妻子金住着宽敞明亮的房子，拥有6部汽车，再也不用去工作了，这都是因为我们拥有了自己的资产，而不仅仅是一份工作。我们今天还在工作，主要是因为我们喜欢这项事业。另外，我们变得越来越富有，就是因为我们按照富爸爸的“成功人生四部曲”去争取真正的财富，并且不断积累自己的财富。我们建立了自己的企业，并对这些企业进行再投资，接着又去投资房地产，最后，我们才利用自己的资产去购买奢侈品。

为什么绝大多数人最终没有成为富人

上面这个计划非常简单，可是，为什么很多人不按照这个计划行事呢？在多数情况下，问题仍然出在情商上。很多人没有耐心、约束力和意愿去推迟享乐，所以也就无法实施上述计划。很多人一边赚钱，一边花钱，因此，他们身上存在的不是智商或财商的问题，而是情商的问题。实际上，在智商、情商和财商里，最容易提高的就是财商，这也是很多在校期间成绩不好的学生后来成了富人的原因。在我看来，提高情商是提高财商的必由之路，而网络营销能够为人们培养

情商提供极大的帮助。

何时购买纸资产

很多人问我：“你什么时候购买股票、债券或者共同基金之类的纸资产呢？”我的答案其实是富爸爸多年以前教给我的。当时富爸爸对我说：“最好的资产是企业。我之所以将企业排在个人投资的首位，就是因为如果你有能力拥有一家企业，它就是你最好的资产。其次是房地产。再次是纸资产。将纸资产排在最后一位，是因为纸资产虽然最容易购买，持有的风险却最大。如果你不相信我的话，不妨去咨询一下，看看银行是否愿意为你购买的纸资产提供30年期的抵押贷款。”

如今，当我被问到诸如此类的问题，我往往都是用富爸爸当年对我的教诲作为回答。将纸资产排在投资选择的最后一位，就是因为纸资产虽然最容易购买，具有的风险却最大。另外一个原因是，我可以为自己的企业或房地产购买保险，却很少有人知道如何为股票购买保险，我更不知道在哪里能为共同基金购买保险，当然，也许将来某一天可以为纸资产投保。

人们在工作中感受不到快乐的原因

我的一个朋友是受过专业训练、经验丰富的心理咨询师，他曾经对我说：“快乐的原因之一就是‘控制’，如果你拥有更多的控制权，就会感到更快乐。反之，如果失去了控制权，就会感到不快乐。”他举了一个例子，说有一个人在赶往机场的途中遇到了堵车，陷在了长达2千米的车队中，他的车只能缓缓“爬行”，根本没办法离开高速公路。他意识到自己赶不上航班，愉快的心情也就荡然无存了。在这里，他感到不快乐的原因就是自己无法控制交通堵塞。因此，这位心理咨询师的结论就是：快乐与控制密切相关。

回过头来，看看本章开始提到的那位电台听众，我不得不说他很不快乐。我想首要的原因就是他无法控制自己的生活，虽然他拥有自认为非常安稳的工作，却无法控制自己的财务状况。他还无法控制自己在股票和共同基金上的投资。在当今世界，尤其是在遭遇了股市危机、经济疲软以及“9·11”事件之后，很多人都感到自己再也无法控制生活，所以很不快乐。创办一家网络营销企业，然后投资房地产，这样做的最大好处就是，你能够重新控制自己的生活。如果你拥有更多的控制权，就会感到更加快乐，而快乐、幸福是我们生活中极其珍贵的东西。

小结

所以问题就是：“你到底是为了金钱工作，还是为了财富工作？”如果大家愿意为了财富工作，我可以提供两条建议。大家可以看一下图，这是一幅现金流象限图，我的建议是：



如果你愿意在三五年中用业余时间从事上述两项活动，我相信你的财务未来就会远远胜过大多数固守于一份安稳的工作、投资共同基

金的人。试想一下，如果将自己的财务控制权拱手相让，你还能得到快乐和幸福吗？另外，如果你在未来几年之内能在B象限和I象限取得成功，那时候就是在为财富工作，而不是在为金钱工作了。

下一个价值

在下一章中，我们将要讨论把梦想变为现实的价值。那些玩过“现金流101”游戏的人可能还记得，在开始游戏之前要先选择自己的梦想。富爸爸总是说：“从梦想开始，不断地努力！”我之所以把“点燃梦想”这个话题放在最后一章，就是因为现在你已经知道自己能在有生之年获得巨大财富，你也许会渴望拥有更大的梦想并实现它！

第10章　核心价值之八——点燃你的梦想

“很多人没有梦想。”富爸爸告诉我。

“为什么呢？”我问他。

“因为梦想是要花钱的。”富爸爸回答。

重新点燃梦想

有一次，我和妻子金去参加一个聚会。在那里，一家网络营销公司的高层领导向我们展示了他占地超过1500平方米的豪宅。宅子里有一座有8个车位的车库，车库里停满了各式豪华轿车，还有一些昂贵、华丽的摆设。他拥有的一切给我留下了深刻的印象，但是，最让我难以忘怀的是以他的名字命名的街道。我问他是怎样做到这一点的，他说：“非常简单，我捐款在这里修建了一所小学和图书馆，因此市政府就用我的名字命名我家后面的这条街。”此时我才意识到他的梦想远远大于我的梦想。我从来没有想过要用自己的名字命名某个城市的一条街道，也从来没有想过要去捐助修建一所小学和图书馆。那天晚上回家后，我意识到应该设法让自己的梦想更宏伟一些。

我发现，优秀的网络营销非常重要的价值观之一，就是强调点燃梦想。我们拜访的那位网络营销公司的高层领导。向我们展示他拥有的财富，并不只是为了炫耀。他和他的妻子讲述他们的生活方式，是

为了激励大家去追寻宏伟的梦想。因此，重要的不是宽敞的房子、华丽的陈设或奢华的生活，而是由此来激发人们去点燃自己的梦想。

谨防给你的梦想泼冷水的人

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我曾经介绍过，穷爸爸的口头禅是“我买不起”。富爸爸则不允许我和他的儿子迈克这么说，相反，他要求我们说的是“我怎样才能买得起”。在富爸爸看来，这些话虽然听起来很简单，实则有天壤之别。他说：“向自己提出‘我怎样才能买得起’，会让自己拥有越来越远大的梦想。”

富爸爸指出：一定要提防那些给你的梦想泼冷水的人，再也没有比朋友和爱人给你的梦想泼冷水更糟糕的事情了。人们可能在有意无意之间，说出诸如此类的话来：

1．“你干不下来。”

2．“那太冒险，你知道有多少人曾经失败了？”

3．“别犯傻，你怎么想出了这样的主意？”

4．“如果这是一个好主意，为什么以前没有人这样做过呢？”

5．“噢，多年前我也曾这样试过。好吧，让我告诉你为什么这样做不可行。”

我注意到，那些给别人的梦想泼冷水的人，往往都是一些自己已经放弃了梦想的人。

梦想为什么重要

富爸爸是这样阐述梦想的重要性的：“发财致富、买得起大房子

本身并不重要，重要的是要不断努力学习，尽一切力量培养个人能力，使自己买得起那样的大房子。也就是说，最重要的是让自己成为买得起大房子的人。没有宏伟梦想的人，只能永远过平民百姓的生活。”

“没有宏伟梦想的人，只能永远过平民百姓的生活。”

正如富爸爸所说，房子本身并不重要。我和妻子金拥有两幢很大的房子，我认为你的房子是不是够大，甚至你是不是富人都不重要，重要的是你的梦想是不是够宏伟。我和妻子金身无分文的时候，就确立了一个目标：等到我们拥有超过100万美元的财富后，一定要买一幢大房子。所以当我们的企业总资产超过100万美元后，我们就买了第一幢大房子。不久，我们又把它卖掉了，因为我们又确立了新的目标。也就是说，买到房子和赚到100万美元本身并不是什么梦想，那只是实现梦想的标志而已。现在，我们又买了一幢大房子，这也只是我们实现自己梦想的标志而已。我们拥有的大房子并不是我们的梦想，将自己打造成能够拥有大房子的人，才是我们的梦想。

富爸爸说过：“大人物有大梦想，小人物有小梦想。如果你想改变自己，首先就要从改变自己梦想的尺码入手。”当我身无分文、损失了大部分资产的时候，富爸爸鼓励我说：“千万不要气馁，不要让财务上一时的挫折影响了你的大梦想，梦想将会引领你度过这段艰难的岁月。破产是暂时的，贫穷却是永久的。即便你现在身无分文，仍可以梦想成为一个富人。很多穷人之所以贫穷，就是因为他们放弃了成为富人的梦想。”

不同类型的梦想者

上高中的时候，富爸爸告诉我，世界上有5种梦想者，他们分别是：

1．沉迷于辉煌过去的梦想者。富爸爸说，很多过去取得过辉煌成就的人，往往沉迷于已有的成功之中。电视连续剧《奉子成婚》中的爱尔·邦迪，就是那种生活在过去的梦想者的典型代表。有人可能还不大熟悉这部电视剧，我就在这里稍稍介绍一下。爱尔·邦迪是一个成年人，却整日沉浸在上中学时的辉煌之中。那时他是一个橄榄球明星，曾经在一场比赛中4次触地得分。

富爸爸说："一个整日沉迷于辉煌过去的梦想者，他的生命其实已经结束。他需要拥有一个全新的梦想，以便让自己的生命重新焕发活力。"

当然，不只是那些前橄榄球明星，还有许多人同样生活在过去的辉煌之中。他们沉迷于曾经取得的优异成绩、曾经是某次舞会上的国王或王后、毕业于一所名校或者有参军服役的经历，等等。可以说，这种人一生中最美好的时光已经过去了。

2．怀抱小梦想的梦想者。富爸爸说过："这类人只拥有很小的梦想，因为他们想要的其实是一种自信，能够实现梦想的自信。但问题是，这些人即便知道自己能够实现这些梦想，也从来不付诸行动。"

过去，我从来没有注意到这类人。直到有一天，我问一个人："如果这个世界上所有的钱都是你的，你打算去哪里？"

他回答："我想飞到加利福尼亚去看望妹妹，我们已经14年没见面了，我很想见见她，尤其是在她的孩子再大一点之前。这就是我梦想的度假生活。"

我问道："不过，去加利福尼亚只要花500美元就够了，你现在为什么不去呢？"

"噢，我当然想去，但不是现在。我现在太忙了！"他说。

见识过这样的人之后，我意识到这类人比我过去想象的多得多。

他们所谓的梦想都是可以实现的，他们也知道这一点，但他们从来没有认真想过如何去实现。等他们老了，你就会听到他们说："你知道，我应该在很多年前就去做这件事情的，但我从来没有好好考虑过……"

富爸爸指出："这类人往往最危险，他们就像乌龟那样活着，平日蜷缩在龟壳里。如果你敲敲龟壳，或者稍微掰一掰龟壳，它们就会突然伸出头来咬你一口。"这里的教训就是，让做梦的乌龟继续做梦去吧，它们通常什么地方都不会去，这种状态对他们来说是最好的。

3．实现了过去的梦想，却没有确立新梦想的梦想者。一位朋友曾经对我说："20年前，我梦想当一名医生。现在，我终于成了一名医生，却在生活中感到非常疲惫。我享受着做医生的乐趣，同时也失去了很多东西。"

这个例子非常典型，这位朋友成功地实现了做医生的梦想，却还没有从过去的梦想中走出来。其实，产生疲惫感往往就是一个标志，提醒你应该确立新梦想了。对此，富爸爸可能会说："很多人从事着他们高中时代梦想的职业，但问题是他们高中毕业已经很多年了，早该确立新梦想、进行新冒险了！"

4．有着大梦想，却没有具体实现这些梦想的计划，因而最终一无所获的梦想者。我想，大家肯定明白哪些人属于这一类。他们常常会说："我有重大突破，让我来告诉你我的新计划。""这次的情况有所不同。""我要重新开始。""我要更努力地工作，偿还欠款，进行投资。""我刚刚听说有一家新公司在这里落户，他们正在寻找像我这样的人。这可能是我的好机会。"

富爸爸说过："几乎没有人能够凭一己之力实现梦想。而这类梦想者往往拥有非常宏大的目标，却只想凭借个人力量实现它们。这类人应该一边坚定自己的大梦想，一边制订切实的计划，寻找能够帮助

自己实现梦想的团队。”

5．拥有大梦想，逐步实现了这些梦想，并且会不断产生更大梦想的梦想者。我想，大多数人都希望成为这类梦想者，至少，我自己是这样想的。

在观察、分析网络营销企业的过程中，最让人感到振奋的一件事情就是，我发现自己产生了更大的梦想。网络营销鼓励人们胸怀伟大的梦想，并努力实现它们。相反，很多传统企业并不希望人们拥有个人梦想。

我总是遇到这样一些人，他们的朋友经常给他们的梦想泼冷水，或者他们本人就在一些扼杀员工梦想的企业中工作。我非常支持网络营销，因为这个行业中聚集了一大批人，他们是真心想帮助别人确立伟大的梦想，帮他们制定具体的商业计划并提供培训，帮助他们梦想成真。

小结

如果你是一位胸怀远大梦想，也乐意帮助别人实现远大梦想的人，那么，网络营销对你来说就再合适不过了。你可以首先利用业余时间开办自己的网络营销企业，在你的企业成长的同时，你也可以帮助别人利用业余时间开办个人企业。可见，拥有一家企业很有意义，而且，乐于助人者最终自己也会梦想成真。

你的伟大梦想是什么

这一次，你要花些时间思考一下你的梦想，然后把它们写下来。请你认真思考，在下面的横线上详细地列出自己的梦想。

写出了自己的梦想之后，你也许想与那些支持你实现梦想的人讨论一下。他们也许就是将本书送给你的人。

其他一些价值

这就是我总结出的网络营销所具有的8种核心价值的最后一种。在接下来的附录中，我们还要介绍另外3种核心价值。在我的生命中有3位非常重要的女性，这3种核心价值将由她们来讲述。她们认为，这些核心价值是创办企业时非常重要的因素。

第1位女性是我的妻子金，她介绍了网络营销企业对于婚姻的价值。

第2位女性是我的商业合作伙伴、“富爸爸”系列图书的合著者莎伦·莱希特女士。她介绍了创办一个家庭企业的影响。她的儿子菲利普

供职于我们的富爸爸网站，现在已经成为网站不可或缺的中坚力量。莎伦本人也是一位非常聪慧的职业女性，她的教育和指导帮助儿子取得了更大的商业成功。

第3位女性是我的税务顾问黛安娜·肯尼迪女士，她将要介绍在合法避税方面，非全职的网络营销所拥有的核心价值。正如大家所知的，纳税是我们每个人一生中最大的一笔开支。如果能少纳点税，就意味着我们可以把更多的资金投入到自己的企业、投资项目和生活中去。

附录1　核心价值之九——对于婚姻的意义

1984年2月，我和罗伯特在火奴鲁鲁第一次约会。那天晚上，罗伯特问我："你将来有什么打算？"我回答说："我想拥有自己的企业。"当时，我正负责经营一份面向火奴鲁鲁商业圈的杂志。听了我的话，罗伯特说："如果你愿意的话，我就把富爸爸教给我的东西教给你。"当月，我们就共同创办了一家新企业，这也是我第一次创业。

我们设计了一种独特的Logo，把它绣在我们生产的衬衫和夹克上面。我们跑遍了整个美国，推销新产品。我们创办这家企业的真正目的是为我们长达1年的财商教育（出席全美各地的商业讲座和会议）筹集经费。同时，也是为我们即将创办的第二家企业做准备。很快，我们完成了1年目标，关闭了那家衬衫与夹克厂。

1984年12月，我们卖掉了在夏威夷拥有的一切，搬到加利福尼亚州南部，打算创办另外一家企业。不过，仅仅两个月之内，我们所有的积蓄就化为乌有了。我们身无分文，只好敲开朋友家的门，请求借住一夜。有好几次，我们甚至就在海滩上或是在借来的旧丰田汽车里过夜。朋友都认为我们疯了，有时候连我们自己也觉得自己疯了。

坦率地说，如果没有彼此，我真不知道我们能否渡过这些难关。好多个夜晚，我们紧紧相拥，想为对方多遮挡一些风寒。当时，我有过害怕、有过不安吗？当然有过。我曾经想过自己可能难以度过这段艰难的日子吗？是的，一点没错！但是，我们决定迎难而上，继续向

前。我们做到了！

促使我们前进的动力，就是我们创办自己企业的决心，更重要的是，我们不愿意再回头去别人的公司领一份薪水。当时，要找一份工作非常容易。然而，那对于我们来说无异于倒退。我们明白自己想要什么，只是不能确定如何才能得到它们。

我们的底线是决不退缩。我们仍然执著坚守自己的梦想。最终我们建立了自己的企业——一家在7个国家都开设了分公司的国际教育公司。1994年，我们转让了那家公司。现在，我们把时间主要花在投资和与“富爸爸”相关的业务上面。

我真正想要得到的东西

在第一次约会的那个晚上，有一件事情我没有告诉罗伯特。那就是，除了要创办自己的企业之外，我还希望自己的伴侣同时也是自己的商业合作伙伴。创办企业是一件非常耗费精力的事情，我希望与自己共同生活的伴侣一起成长，以免因为见不到彼此、关注点不同或是投身不同的事业而最终分道扬镳。我不愿意像很多我在餐馆里见到的夫妇那样，除了默默吃饭，彼此间没什么话题可聊。罗伯特和我的谈话有时轻松愉快，有时灰心丧气，有时充满柔情蜜意，有时针锋相对……但是，我们总有好多话要说。我最大的收获莫过于，伴随企业的发展，借助罗伯特的经验，我也在不断成长。

个人成长

现在回想起来，可以说创办企业的第一年是我们生活中最糟糕的一段时间。我感到了很大的压力，自尊心受到了很大的打击，我们两人的关系也并不总是风平浪静。但是，那也许又是最好的事情。正因为经历了那些磨炼，我们才有了今天，我们两个人才变得更加坚强、

自信和聪慧。另外，我们婚姻生活中的爱、尊重和快乐也超出了我们当初最大胆的想象。

一起工作

在网络营销领域，我看到有很多夫妇共同创办自己的企业。在我看来，网络营销是那些希望一起工作的夫妇们的最佳选择。主要原因如下：

1．网络营销企业是你们可以利用业余时间创办的；

2．你们可以根据自己的计划，决定工作时间；

3．网络营销支持家人一起工作；

4．很多最成功的网络营销商都是夫妇；

5．很多网络营销公司提供的培训能够令夫妇两人共同学习、共同提高。

夫妇共同从事一项工作能够带来很多好处。平心而论，与自己的伴侣一起工作并不总是一件容易的事情。罗伯特和我就因为工作上的分歧争吵过，但我要说，能够一起工作是对我们最大的回报。我们共同创办了数家企业。几年前，我们也曾讨论、分析过，如果我们两人各自负责不同领域的企业是否会更好一些。但是，几经权衡之后，我们清楚地认识到，我们两人都想一起建立同一领域的企业，而不是分头去做。

在我看来，重要的是我们两人拥有共同的价值观、目标以及终极使命。由于经常一起学习，我们也在共同进步。我们甚至还立了一个规矩，如果我们当中的一个人参加了一次培训课程或者会议，回来之后就要与对方分享。我们经常讨论我们的事业，并筹划能让企业发展

得更好的措施，我们还会结交新人，寻找新创意，这都是些有趣的经历。

我承认，与自己的伴侣一起工作不一定适合所有人。但对我来说，这的确是最好的选择。

金·清崎

附录2　核心价值之十——组建家庭式企业

在本书中，我们简单介绍了开办一家网络营销企业的好处。大体说来，主要有如下几点：

1．创办一家网络营销企业所需的启动资金较少；

2．很多网络营销企业无须从业人员接受正规的教育，或者拥有大学学位；

3．网络营销企业向所有人开放，无论性别、种族或年龄；

4．公司会提供一个成熟的、被证明是成功的体系，大家都可以运用它建立自己的企业；

5．很多网络营销公司都提供了良好的教育、培训计划，帮助大家成功；

6．很多网络营销公司都拥有一批在本行业干得很成功的指导老师，他们可以帮助你创业；

7．大家可以一边从事目前的工作，一边利用业余时间开办自己的网络营销企业；

8．网络营销企业的拥有者可以获得很多税收优惠，而普通雇员不可能享受得到这些。

此外，网络营销企业还有一个优势，或者说价值，那就是一个成功的网络营销企业能给家庭带来的独特价值。在这里，根据罗伯特的要求，我打算根据我自己的经验，简单介绍一下网络营销对家庭的影响。

我的家庭

对我来说，家庭是最重要的，我的丈夫迈克尔，3个孩子菲利普、谢利和里克是我生活的中心。我和迈克尔刚结婚的时候，我们在专业上都很成功，然而，由于各自工作的需要，我们两人在孩子身上所花的时间越来越少。我们都是工作狂，我们知道，必须作出某些改变了。

迈克尔的工作时间越来越长，所以我就想方设法在家里完成工作，那样就能多抽些时间出来陪孩子。我感到很幸运，能够将自己的职业与母亲的角色结合起来。比如，在孩子们还小的时候，我担心他们对阅读缺乏兴趣，所以就和一位为孩子创造有声读物的朋友一起工作。

我的大儿子菲利普上了大学，第一学年还没结束，刚到12月的时候，他的信用卡就透支了，我听到这个消息之后非常沮丧。作为一名注册会计师，我总以为自己已经教会了孩子们一些理财知识。但是，儿子的所作所为表明，我以前的工作并没有做好。我开始将自己的关注点转向了一个新课题：在对孩子进行学校教育的同时加强财商教育。

尽管孩子们与我相处的时间增多了，但他们与爸爸待在一起的时间仍然非常有限，他们的爸爸错过了陪伴他们度过童年的机会。我们也很少能够全家人一起度假。按传统的观念来看，我和迈克尔可以说非常成功，我们已经成了富人，但我们付出的代价却是失去了全家人相聚的宝贵时间。我们很多朋友（如果不是绝大多数的话）的情况都

是如此：在事业上越成功，与家人待在一起的时间就越少。只不过我们大家都对这种家庭生活模式习以为常了。

3年后，迈克尔介绍了罗伯特给我认识。从那以后，一切都改变了。

“富爸爸”与我们家

在我与罗伯特一起创作“富爸爸”系列图书、开发游戏和其他产品的时候，我和迈克尔让孩子们也参与了进来，我们亲眼目睹他们的生活发生了巨大的变化。富爸爸的教诲给他们的一生带来了莫大的帮助，而且由于能够常常和孩子们一起工作和学习，我们之间的关系也更加亲密了。我的大儿子菲利普成了富爸爸团队中的重要一员，我们对此深感自豪。与他一起工作，看着他在我们公司不断成长、进步，使我感到非常欣慰。富爸爸曾经说过，工作是为了学习，而不是为了赚钱。菲利普遵照这个教诲，培养、积累自己的经验和知识，帮助公司迈上了一个新的台阶。不过，我们最大的收获还是，在为共同的目标学习和工作的同时，我们的家庭关系变得更加紧密了。

与孩子们一起分享富爸爸的教诲，看着他们逐步领会、提高，这种感觉简直好得令人难以置信！它已经成了我们的“家庭作业”了。

创办自己的家庭企业

创办自己的家庭企业与网络营销之间又有什么关系呢？近年来，我有幸结识了很多在网络营销领域非常成功的个人和家庭，我发现他们有一些共同的特点：

1．每个家庭成员都很关注网络营销；

2．他们都非常重视自己的业余时间，当然，事业上的成功也让

他们有更多时间陪伴家人；

3．孩子在与父母一起接触网络营销的过程中，也能体会到网络营销的优势；

4．与我们相比，他们安排的家庭度假和家庭商务旅行要多得多；

5．他们的孩子从小就懂得被动收入 (1) 与财商教育的好处；

6．孩子们往往能够自由选择是否参与网络营销；

7．大多数人确立了家庭的共同目标，家庭成员们能共同为此努力；

8．通常情况下，往往是夫妻中的一方继续从事自己原来的全职工作，另一方则兼职创办自己的网络营销企业；

9．网络营销的自身特点进一步促进了家庭的团结和稳固。

真正衡量财富的标准是时间，而不是金钱

在孩子们的成长阶段，我没有足够的时间陪伴他们。现在，他们都已经长大成人，我才真正体味到以家庭为中心的价值，而这种价值正是一直为很多网络营销的业内成功人士所重视的。对我们来说，能够与家人一起创办企业，而不是“为了”家人去创办企业，这是多么珍贵啊！

富爸爸用时间界定财富，而不是金钱。因此，一个人越成功，他所拥有的陪伴家人的时间和自由就越多。

如今，恭喜你选择了这种以家庭为中心的商业模式！或许你的家人也能从你的成功中，分享到爱与陪伴的礼物！

---

(1) 被动收入是指在不工作的状态下也能获得的收入，例如：利息、版税、房租，等等。

附录3　核心价值之十一——运用富人的纳税窍门

在纳税方面，富人是不是拥有一种不大合理的优势呢？可能是这样，因为美国政府制定的税法其实是在鼓励两种行为——创办企业和进行房地产投资。要想充分利用现行税法所提供的便利，最佳途径便是按照政府的愿望行事，创办自己的企业或者投资房地产。而富人们正是这么做的。

用业余时间创办一家企业

当然，并不是所有人都可以辞掉眼前的工作，全力以赴创办自己的企业。很多人发现，要想额外得到一笔稳定的收入，关键就是要用业余时间创办类似网络营销企业的个人企业。一旦按照政府的指导方针创办了自己的企业，你就可以将个人开支打入企业成本，并获得一系列税收优惠。

首先，你必须证明自己确实拥有一家企业。美国国家税务局希望看到你拥有一家合法的企业，而不是单纯为了“报销”个人开支而虚设的一个空壳公司。也就是说，他们希望了解你开办企业的真实意图。

为了证实你确实拥有一家企业，你需要向国家税务局证明：

1．完全按照企业规范运作；

2．你会投入时间和精力，努力让企业赢利；

3．你已经或即将获得一笔稳定的收入；

4．假如企业曾经亏损过，它们或是属于正常的亏损，或是属于无法控制的亏损；

5．为了赢利，你正在不断采取新措施；

6．你本人或者你的顾问拥有企业所在领域的相关知识；

7．你的企业已经在相关领域获利，或者有望将来随着资产升值而获利。

只要你能证明自己正在努力使企业赢利，那么，在企业创办后的一段时间里出现亏损的状况就是可以被接受的。这些亏损可以抵消你的纳税申报单上的其他收入，从而减少你的纳税额。

寻找可能获得的企业税收减免

找到了自己可能获得的潜在的企业税收减免时，才有可能从自己创办的企业中真正获得纳税优惠。其中一条原则是，永远不要单纯为了获得企业税收减免而去采购。如果纯粹为了获得40%的税收减免，而去买你平时不会买的东西，其实无异于浪费了60%的资金，这并不是一件划算的事。

相反，你要想方设法寻找原本属于个人开支，而现在可以当做企业开支的项目。国家税务局制定的《美国国内税收法》第162条a款，仅仅用了几十个字，就告诉了我们哪些个人开支是可以归入企业开支的：

> 在纳税年度 (1) 中，任何商业或企业行为产生的所有正常与必要的开支，都可以作为企业开支，获得税收优惠。

这里所谓“正常开支”与“必要开支”的定义是：

正常开支：得到企业界普遍认可的进行商业活动所需的开支。

必要开支：指的是金额适度的、有益于企业发展的开支。

寻找自己可以获得的潜在企业税收减免，关键是寻找符合上述定义的所有开支。下面举一些例子：

家庭办公室　你只要能安排出一间纯粹用于商业目的并定期进行一些商业活动的房子，就可以获得税收减免。减免的数额等于商业用房的价格与整幢房屋价格之比。

电脑或软件　在商业活动中所用的电脑及软件方面的开销，都可以享受税收减免。如果在刚开始创业的时候，你将个人电脑“贡献”出来供企业使用，那么千万要记得将来让企业“偿还”这笔费用。

旅行　与你的生意相关的旅行费用可以获得税收减免，其中包括拜访你的指导老师、潜在客户、顾问以及参加各种培训课程的费用。

孩子　让你的孩子来为你创办的企业工作，然后付给他们报酬，这样就不必给他们零花钱了。也许最好的情形是，孩子开始申办退休金计划（比如罗斯个人退休金计划 (2) ），投入该计划的资金就可以免税增值。当然，为了确保获得合法税收减免，需要注意以下3点：

1．制订一份书面工作说明；

2．记录好孩子们所做的工作；

3．付给他们合理的报酬。

成功创办企业后，就开始投资房地产吧

等到你创办的企业有了富余的现金流，就可以开始房地产投资

了。现在，你应该非常清楚通过法律的漏洞可以获得多少好处了。房地产投资可以为你带来现金流，这种现金流每个月都会流进你的腰包，还可以通过房屋折旧这种虚拟开支抵消一部分税收。这也就意味着你只需缴纳少量的个人所得税，甚至无须缴纳个人所得税。你的个人财富会通过你投资的房地产和你创办的企业不断增长。

所有这些，其实都只是因为你创办了个人企业，普通雇员根本不可能得到这些税收优惠。总而言之，如果你想改变自己的纳税比例，就应该首先改变自己赚钱的方式。

好好努力吧！

黛安娜·肯尼迪

---

(1) 纳税年度是税法对于按年计算征收的税种规定的计算征税的起止日期。

(2) 罗斯个人退休金计划是一个具有税收优惠的个人退休计划。

富爸爸商学院语录

“如果你想成为富人，首先就要去做一名企业主或投资者。”

“我本人并没有通过创办网络营销企业致富，为什么还要鼓励大家投身网络营销呢？其实，正是因为我没有通过创办网络营销企业赚钱，才能对这个行业有一个相对客观公正的认识。本书介绍了我对网络营销真正价值的认识……网络营销的价值决不只是让你赚很多钱。可以说，我终于找到了一个充满爱心、关怀大众的新型企业模式。”

“如果一切都可以重来一遍，我肯定不会去创建传统的企业，而是去建立一家网络营销企业。”

“网络营销是一种全新的、与过去许多模式截然不同的致富途径。”

“世界上最富有的人总是在不断地建立网络，而其他人则从小就被教育去找工作。”

“网络营销向全世界的数百万人提供了一个把握个人命运和财务未来的良机。”

“一家网络营销企业是由那些能够帮助你变得更加富有的人共同组成的。”

“与过去以获利为目的的各类商业模式相比，网络营销显得更为公正。”

“网络营销系统，也就是我常说的‘个人特许经营’或‘看不见的大规模商业网络’，是一种非常平民化的创富方式。只要有意愿、决心和毅力，任何人都可以参与到这个系统中。”

“很多网络营销公司目前正在为数百万人提供与富爸爸的看法类似的观点，即建立个人网络远远胜过为了某一网络终生辛劳。”

“网络营销的发展速度还是远远超过了特许经营业或其他传统行业。”

“无论全职还是兼职，网络营销都是为那些想进入B象限的人准备的绝佳机会。”

“简单说来，网络营销的进入成本较低，又有良好的培训计划，实在是一个很好的创意。网络营销兴起的时代已经来临。”

“网络营销的意义，并不仅仅在于它能赚很多钱。”

“网络营销是乐于助人者的绝佳选择。”

“我之所以向大家郑重推荐网络营销，就是因为它拥有改变人生的教育培训体系。”

“很多网络营销公司都是人们需要的真正的商学院，而不是那种招收聪明学生，然后将他们培养成为富人雇员的传统商学院。”

“许多网络营销公司会向大家讲授一些传统商学院尚未发现的价值，比如，致富的最佳途径就是让自己和别人成为企业主，而不是成为那些为富人工作的忠诚雇员。”

“在网络营销这所商学院里你可以学到成为一个企业家的实际技巧，而不是成为拿高薪的公司中层管理人员的技巧。”

“网络营销企业本身就是建立在领导者带领普通人共同走向富裕

的基础上的，而传统企业、国有企业的出发点则是让一小部分人富裕起来，让大批的雇员只满足于一笔稳定的薪水。”

“我发现，网络营销的教育体系，足以‘引导’出你心里的富人人格。”

“在网络营销领域，人们鼓励你通过犯错、改正，进而在智力和情感上变得更加出色。”

“如果你乐意教育和引导别人在不必击败竞争对手的前提下寻找自己的致富之路，那么网络营销也许就再合适不过了。”

“如果你是一个害怕犯错和失败的人，那么我想有着良好教育培训计划的网络营销企业就一定会给你带来莫大的好处。”

“网络营销的好处在于，它让人们有机会直面内心的恐惧，想办法克服它，让自己内心中赢家的一面取得胜利。”

“网络营销鼓励人们胸怀伟大的梦想，并努力实现它们。”

“网络营销企业可以帮你找到一大群志趣相投、拥有B象限核心价值观的朋友，这将有助于你快速转型到B象限。”

“一旦创建了个人企业，并拥有了充裕的现金流，你就可以开始投资其他资产项目了。”

罗伯特·清崎的财商教育

3种收入

在会计学领域，存在3种不同的收入：劳动收入、被动收入和证券收入。当穷爸爸对我说“好好读书，争取拿到好成绩，然后找份安稳的工作”，其实是在鼓励我为劳动收入而奔忙；当富爸爸对我说“富人不会为金钱工作，而是让金钱为自己工作”，他所说的就是要我争取被动收入和证券收入。在多数情况下，被动收入来自房地产投资，组合收入来自纸资产，比如股票、债券和共同基金等。

富爸爸曾经说过：“致富的关键，就是拥有尽快将劳动收入转化为被动收入和证券收入的能力。”他接着指出：“劳动收入税率最高，被动收入税率最低，这也是你要让金钱为自己工作的另外一个原因。政府对于你努力工作得到的收入所征的税，比你让金钱为你努力工作时，政府对你的收入征的税要高得多。”

实现财务自由的关键

实现财务自由、获得巨额财富的关键，是拥有将劳动收入转化为被动收入或证券收入的能力和技巧。富爸爸曾经花了大量时间，向我和他儿子迈克传授这种技巧。正是由于掌握了这种技巧，我与妻子金才得以实现财务自由，不用再出去工作。当然，我们现在仍然在做一些事情，但那主要是出于我们的喜好。今天，我们拥有一家能够为自己带来被动收入的房地产投资公司，同时持有一些私募基金 (1) ，以

便获得证券收入。

投资致富需要各方面的技巧，这些技巧是取得财务成功的基础，也是低风险、高回报的基础。也就是说，你要懂得怎样获得能够带来其他资产的资产。但问题是，为了掌握这些技巧，你必须接受一些基础教育，积累一些经验，而这常常既要花费很多时间，又要付出昂贵的价钱，令人恐惧。尤其是当你犯了错还得自己掏腰包时。这就是我发明有专利权的桌面游戏——“现金流”的原因。

---

(1) 私募基金与公募基金的主要区别在于是否向公众公开发行。



RICH DAD'S

富爸爸
财务自由之路

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特 著

萧明 译



读书人

"富爸爸"系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团 四川文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

富爸爸财务自由之路/〔美〕清崎，〔美〕莱希特著；萧明译．—成都：四川文艺出版社，2013.12

ISBN 978-7-5411-3825-6

Ⅰ．①富…　Ⅱ．①清…②莱…③萧…　Ⅲ．①私人投资 - 通俗读物　Ⅳ．①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第279293号

FUBABACAIWUZIYOUZHILU

富爸爸财务自由之路

〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特　著

萧　明　译

责任编辑　王其进

特邀编辑　聂　敏　张　芹

封面设计　朱　红

版式设计　乐阅文化

出版发行　四川出版集团  四川文艺出版社

社　　址　成都市槐树街2号

网　　址　www.scwys.com

电　　话　028-86259285（发行部）　028-86259303（编辑部）

传　　真　028-86259306

读者服务　028-86259293

邮购地址　成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部　610031

印　　刷　三河市三佳印刷装订有限公司

成品尺寸　152mm×215mm　1/32

印　　张　10

字　　数　223千

版　　次　2014年1月第一版

印　　次　2014年1月第一次印刷

书　　号　ISBN 978-7-5411-3825-6

定　　价　35.00元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理

论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

汤小明

2013年岁末

目录

出版人的话

序言　你在哪个象限？这个象限适合你吗？

第一部分　现金流象限

　　第1章　为什么不找一份工作

　　第2章　不同的象限，不同的人

　　第3章　人们为什么选择安全而不是自由

　　第4章　商业系统的3种类型

　　第5章　投资者的7个等级

　　第6章　你不能光用眼睛看钱

第二部分　做最好的自己

　　第7章　成为你自己

　　第8章　我怎样才能致富

　　第9章　做银行，而不是银行经理

第三部分　如何成为成功的B和I

　　第10章　小步迈进

　　第11章　第1步：考虑你自己事业的时候到了

　　第12章　第2步：控制你的现金流

　　第13章　第3步：了解风险与冒险的区别

　　第14章　第4步：决定你想成为哪种类型的投资者

　　第15章　第5步：寻找导师

　　第16章　第6步：将失望转化成力量

　　第17章　第7步：信心的力量

　　第18章　总结

返回总目录

序言　你在哪个象限？这个象限适合你吗？

在财务方面，你自由吗？如果你正站在财务之路的岔道口不知何去何从，那么本书正是为你而写的；如果你想控制自己今天的行为，从而改变未来的财富命运，那么本书将帮助你设计出具体的行动路线。下面请看一幅典型的现金流象限图：



E代表雇员（Employee）

B代表企业主（Business owner）

S代表自由职业者（Self-employed）

I代表投资人（Investor）

我们每个人都至少位于现金流象限图4个象限中的一个，所处的

位置取决于我们的经济来源。我们中的很多人靠薪水生活，属于雇员，另外一些人则是自由职业者。雇员和自由职业者都位于现金流象限图的左侧，那些从自己的企业或投资中获得现金流的人则位于现金流象限图的右侧。

这幅现金流象限图描述了商业世界中的4种不同类型的人：他们是谁？是什么决定了不同的人位于不同的象限？本书将回答这些问题并帮助你确定自己所处的象限。当你决定走上通向财务自由的道路时，本书还会帮助你制定一个计划，使你能够在未来成为自己想成为的人。当然，财务自由在这4个象限都能够实现，只不过拥有B或I的技能将使你更快地实现财务自由。从这个意义上说，每一个成功的E都应该努力使自己成为一个成功的I。

长大后，你想干什么

本书在很多方面可以说是《富爸爸穷爸爸》一书的续集。《富爸爸穷爸爸》讲述了我的两个爸爸在金钱问题和生活选择上给我的不同建议。这两个爸爸，一个是我的亲生父亲，另一个则是我最好的朋友的父亲；一个受过良好的教育，另一个却在中学时期就辍学了；一个一贫如洗，另一个则腰缠万贯。

每当有人问我“你长大了想干什么”时，我那有学问的穷爸爸总是提醒道：“上学，考高分，然后找一份稳定而有保障的好工作。”

他向我推荐的实际上是这样一种生活道路：



穷爸爸建议我将来做一名高薪雇员E，或者高薪自由职业者S，例如医生、律师或者会计师。我的穷爸爸非常重视稳定的薪水、各种福利和工作安全，这就是他成为一名高薪政府官员——夏威夷州教育厅厅长的原因。

相反，我那个没有受过太多教育的富爸爸却提出了完全不同的看法：“上学，毕业，创办企业，做一名成功的投资者。”

他在推荐下面这种生活道路：



《富爸爸穷爸爸》一书描述了我按照富爸爸的建议所经历的智力、情感和学习的过程。

本书为谁而写

本书是为那些想改变自身所处象限的人而写的，它尤其适合那些现在是E或S而正打算成为B或I的人。本书也是为那些准备抛开工作安全并开始寻求财务保障的人们而写的。尽管这个过程并不像一次简单的生活之旅那样轻松，但我相信旅程结束时所获得的奖励值得人们选择这次旅行，因为这是一趟实现财务自由的旅程。

在我12岁的时候，富爸爸曾给我讲过一个简单的故事，就是这个故事一直引导着我获得了巨额财富并最终实现了财务自由。这个故事充分体现了富爸爸对现金流左侧象限的E和S与右侧象限的B和I之间的不同之处所持的独特看法。故事是这样的：

从前有一个奇妙的小村庄。村里除了雨水没有其他水源。不过，这里可是人们生活的好地方。为了根本性地解决这个问题，村里的长者决定对外签订一份送水合约，保证每天都能有人把水送到村子里。有两个人愿意接受这份工作，于是村里的长者就和他们俩都签了合约。因为长者知道，一定的竞争既能使水的价格保持低廉，又能确保水的供应。

得到合约的两个人中有一个叫埃德，他立刻行动了起来。他买了两只镀锌的大号铁桶，每天奔波于2千米以外的湖泊和村庄之间，用他的两只桶从湖中打水并运回村庄，再把打来的水倒入村民们修建的一个结实的大蓄水池中。每天早晨他都必须比其他村民起得早，这样当村民需要用水时才能保证蓄水池中已经有了足够的水。埃德起早贪黑地工作，很快就赚到了钱。尽管这项工作相当艰苦，但是埃德很高兴，因为他能不断地赚钱，并且他对能够拥有两份专营合约中的一份而感到满意。

另外一个获得合约的人叫比尔，令人奇怪的是合约签完之后比尔就消失了，几个月以来，人们一直没有见过他。这更令埃德兴奋不已，因为没人跟他竞争，他赚到了所有的钱。

比尔干什么去了呢？原来他没有像埃德那样也去买两只桶，相反，他做了一份详细的商业计划书，凭借这份计划书找到了4位投资者，和他一起开了一家公司，并雇用了一位职业经理人。6个月后，比尔带着一个施工队回到了村庄。比尔的施工队花了整整一年的时间，修建了一条从村庄通往湖泊的大容量不锈钢管道。

在隆重的贯通典礼上，比尔宣布他的水比埃德的水更干净，因为比尔知道有许多人抱怨埃德的水中有灰尘。比尔还宣称，他能够每天24小时一周7天、不间断地为村民供水，而埃德却只能在工作日里送水，因为周末他同样需要休息。同时比尔还宣布，对这种质量更高、供应更为可靠的水，他收取的价格比埃德的价格低75%。村民们欢呼雀跃，奔走相告，纷纷要求立刻从比尔的管道上接水龙头。

为了与比尔竞争，埃德也立刻将他的水价降低了75%，并且又买了两只桶，开始一次运送4桶水，他还给每只桶加上了盖子。为了提供更好的服务，他雇用他的两个儿子帮忙，以便通过倒休在夜间和周末也能够工作。当他的儿子们要离开村庄去上学时，他深情地对他们说：

“快些回来，因为有一天这份工作将属于你们。”

出于种种原因，他的儿子们上完学后都没再回来。埃德不得已雇用了帮工，可又遇到了令他头痛的工会问题。工会要求他付更高的工资，提供更好的福利，并要求工会成员每次只运送一桶水。

此时，比尔却在思考：如果这个村庄需要水，其他的村庄一定也需要水。于是他重新制定了自己的商业计划，开始向全世界的村庄推销他的快速、大容量、低成本并且卫生的送水系统。每送出一桶水他只赚1便士，但是每天他能送几十亿桶水。无论他是否工作，几十亿的人都要消费这几十亿桶水，而所有的这些钱都流入了比尔的银行账户中。显然，比尔不只是开发了一条使水流向村庄的管道，他还开发了一条使钱流向自己口袋的管道。

从此以后，比尔幸福地生活着，而埃德在他的余生里仍拼命地工作，最后却还陷入了“永久”的财务问题中。

故事就这样结束了。多年来，比尔和埃德的故事一直指引着我，每当我要做出生活决策时，这个故事都能给我以帮助。我时常问自己：

“我究竟是在修管道还是在用桶运水？”

“我是在拼命地工作还是在聪明地工作？”

我对这些问题的回答使我最终获得了财务自由。

这就是本书所要讲述的内容，它将告诉你如何成为B和I。它适合于那些已经厌烦了“用桶运水”，希望修建一条能够让现金流入（而不是流出）自己的管道的人们。

本书分为三部分

第一部分描述了分别处于4个象限的人之间的主要差别。它说明了为什么特定的人注定落在某些特定的象限，他们通常困在原地而没有认识到这一点。这一部分还将帮助你识别你现在处于哪个象限，以及你想在5年后处在哪个象限。

第二部分讲述的是你如何进行个人转变、你必须成为“谁”（而不是你必须做什么）。

第三部分告诉你迈向现金流象限图右侧象限的7个步骤。我将与你分享富爸爸的许多秘诀，这些秘诀是关于成为一名成功的B和I所需要的技能的——这些技能将帮助你选择实现财务自由的道路。

在本书中，我仍然强调财商的重要性。如果您想位于右侧的象限，即B象限和I象限，您就需要比位于左侧即E象限和S象限时更加精明。

要想成为B或I，你必须有能力控制自己的现金流流向。本书是为那些想改变自己生活的人而写的，也是为那些想要摆脱工作安全的想法，开始构建自己的财富管道以获得财务自由的人而写的。

此刻我们正处于信息时代的开端，这个时代将提供给我们比以往更多的获取经济回报的机会，只有那些具有B和I技能的人能够识别并抓住这些机会。此外，一个人要想在信息时代获得成功，需要同时拥有来自4个象限的信息。遗憾的是，我们学校教育的大部分内容仍处于工业时代，仍然只是在教育学生们为在左侧象限生活做好准备。

如果你正在寻找迈向信息时代的新答案，那么本书将很适合你，它将在你通向信息时代的旅途中助你一臂之力。应该强调的是本书并未囊括所有答案，但是有着深刻的指导性和个人洞见，这些见解正是在我从E象限和S象限往B象限和I象限转变的亲身经历中获得的。

如果你已经准备开始通往财务自由的旅程，或者已经踏上了这段旅程，那么本书正适合你。

第一部分

现金流象限

CASHFLOW Quadrant:
Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第1章
为什么不找一份工作

1985年，我和我妻子沦落到了无家可归的地步，我们失业了，只剩下很少的积蓄，信用卡也已经透支了。我们住在一辆棕色的旧丰田车里，拿后座椅当床。一周以后，我们沉浸于思考我们是谁、在做什么、要往哪里去这些残酷的现实问题中。

这种无家可归的情形又持续了两星期。一位朋友得知我们窘迫的经济状况后，在她的地下室给我们安排了一间房，我们在那儿住了9个月。

我们没有把自己的处境向外透露。大多数情况下，我和我妻子表面上看起来都很正常。当朋友和家人获知我们陷入困境时，第一个问题总是：“为什么你们不再去找一份工作？”

刚开始，我们还试着解释，但是后来我们发现，大多数时候我们无法把理由说清楚。因为对于一个很看重工作的人来说，你很难向他解释清楚为什么你不想拥有一份工作。

有时，我们也会打一些零工，挣几个美元回来，只为了得到维持生活所需的食物和汽油，而在当时，这几美元的收入是支撑我们为自己的独特目标奋斗的唯一能源。我必须承认，当我深深地陷入自我怀疑时，一份安全的、有保障的付薪工作是极有吸引力的，但是有保障的工作并不是我们追求的目标，我们便只有继续日复一日地在财务深渊的边缘艰难度日。

1985年是我们生命中最糟糕的一年，也是最漫长的一年。显而易见，任何认为钱不重要的人都不能长期缺钱。我和我妻子经常争吵，

恐惧、对生活前景的不确定和饥饿削弱了我们的情绪控制力，使我们总是和最爱自己的人争吵。然而，爱又把我们连在了一起，我们之间的感情由于艰苦的生活而日益深厚。我们知道目的地是哪里，却不知道能否抵达那里。

事实上，我们知道，我们完全能够找到一份安全、可靠并且高薪的工作，我们两人都是大学毕业生，并且有良好的工作技能和可靠的职业道德，但是我们想要的并不是工作上的稳定，我们追寻的是财务自由。

到了1989年，我们成了百万富翁。虽然在某些人眼中，我们已经在财务上获得了成功，但是我们仍然没有实现梦想——真正的财务自由，直到1994年这个梦想才最终得以实现。从那以后，我们可以不用再为余生而工作，我们在财务上彻底自由了，除非发生一些完全无法预知的金融灾难。

那一年，我妻子37岁，我47岁。

不用投钱就能挣钱

我用无家可归和一无所有的故事来开始本书，是因为我经常听人们说："要挣钱，就得先投钱。"

我不同意这种观点。从1985年的无家可归，到1989年的富裕生活，再到1994年的财务自由，我都没有投什么钱。我们起步时根本没有钱，而且负债累累。

挣钱也不需要有多么高的学历。我拥有大学学位，但是说真的，获得财务自由与我在大学里学到的东西没有多少关系，我学过多年的微积分、球面三角学、化学、物理、法语和英国文学等，然而这些知识很多我都已经不记得了。

许多成功人士在获得大学学位前就离开了学校。比如通用电气的创始人托马斯·爱迪生、福特汽车公司的创始人亨利·福特、微软的创始人比尔·盖茨、CNN的创始人特德·特纳、戴尔的创始人迈克尔·戴尔、苹果电脑的创始人斯蒂夫·乔布斯、Polo的创始人拉夫·劳伦等。大学教育对于传统职业而言的确十分重要，但是对于人们如何获取巨额财富却并不重要。托马斯·爱迪生等人开创了自己的宏图伟业，这也正是我和我妻子所追求的。

挣钱需要什么

人们经常问我："你告诉我不需要投钱就可以挣钱，又说学校也没有教我如何实现财务自由，那么挣钱到底需要什么呢？"

我的回答是：挣钱需要一个梦想、一系列决定、快速学习的决心、正确利用你天赋的能力以及辨别出你的收入来自现金流象限哪一部分的本领。

什么是现金流象限

下面这个图就是现金流象限图。



E代表雇员

B代表企业主

S代表自由职业者

I代表投资人

您的收入来自哪个象限

现金流象限代表获得收入或金钱的不同途径。例如，雇员通过为另外一个人或一家公司工作而赚钱；自由职业者通过为自己工作而赚钱；企业主拥有能挣钱的企业，而投资者则从他们的各种投资中获利——换句话说，就是钱生钱。

不同的挣钱方式需要不同的思维模式、不同的专业技能、不同的教育背景以及不同的性格类型。不同的人被吸引到不同的象限中。

钱没有什么不同，但是挣钱的途径却截然不同。当你开始留意每一个象限的不同特征时，或许你会问自己："我的收入主要来自哪一个象限呢？"

每一个象限都不同。虽然在同一象限挣钱的方式完全相同，而从不同的象限中挣钱却需要不同的技能和个性。从一个象限往另一个象限转变，就好比上午打高尔夫，晚上转而去跳芭蕾舞。

你能从任何一个象限中挣到钱

我们当中的大部分人都具有从这4个象限中挣钱的潜力。我们选择从哪个象限中挣钱，与我们在学校学到的东西没有多大关系。这种选择最终还是取决于我们是谁，即我们的核心价值观、优势、劣势和兴趣所在。正是这些关键的不同之处吸引我们进入或者迫使我们离开某个象限。

然而，不论从事何种职业，我们都可以从4个象限中选择工作。例如，一位医生可以选择做一名雇员E来挣钱。他可以加入一家大医院，也可以在公共医疗服务系统中为政府工作，或者做一名军医，或者加入一家需要医生的保险公司。

这位医生还可以选择成为一名自由职业者S。他可以开办一家私人诊所，成立一个办公室，雇用员工并建立一份私人客户名单。

这位医生还可能选择做一名企业主B。他可能拥有一家诊所或实验室，并雇用其他医生工作。他或许还会聘请一名职业经理人去管理这个机构。在这种情况下，他将拥有企业，但不必在该企业工作。他也可能拥有一家与医学无关的企业，并同时依附于别的机构来行医，在这种情况下，他将同时作为B和E挣钱。

作为I，这位医生会向别人的企业投资，或者是在股票市场、债券市场和不动产市场等金融市场上投资挣钱。

重要的是“收入来自……”。我们做什么不要紧，以何种方式挣钱才最关键。

挣钱的不同途径

恰恰是我们的核心价值观、优势、劣势和兴趣的内在差别，而不是别的什么东西，影响着我们从某个象限挣钱。一些人喜欢当雇员，而另一些人不喜欢；一些人喜欢拥有自己的公司，但不想亲自管理，另一些人喜欢拥有公司并管理它们；一些人喜欢投资，而另一些人只看到赔钱的风险。我们大多数人都同时具有以上每一种性格的一些特征，而要在4个象限获得成功则通常意味着人们改变了某些核心价值观。

4个象限都可能富有，也可能贫穷

应该提醒你的是：在这4个象限，你可能变得很富有，也可能变得很贫穷。每个象限中都有百万富翁，也有濒临破产的人。处在某一个象限并不能确保你在财务上取得成功。

不是所有的象限都一样

通过了解每一个象限的不同特征，你将更好地认识到哪一个或哪些象限最适合你。

例如，我选择主要在B象限和I象限工作的原因之一在于税收减免。对于大多数在左侧象限工作的人来说，几乎没有什么合法的避税途径，而在右侧象限却存在很多方式。通过在B和I象限挣钱，我不但能够快速挣钱，让钱长久地为我服务，而且不必因为缴税而损失一大笔钱。

挣钱的不同途径

当人们问我和我妻子为什么会无家可归时，我告诉他们因为我的富爸爸告诉过我关于钱的知识。对我来说，钱很重要，但是我不想花费一生去为钱工作，这就是我不想找一份工作的原因。如果想成为有责任感的公民，我们就会希望让钱为自己工作，而不是我们为钱操劳一生。

这就是现金流象限之所以如此重要的原因，它区分了产生金钱的不同途径，即除了靠体力劳动挣钱外，还有其他一些更有效的挣钱方法。

不同的父亲，不同的金钱观

我的很有学问的爸爸坚信，喜欢钱是一种罪恶，过分地赢利意味着你很贪婪。当报纸上公布出他挣了多少钱时，他感到非常尴尬，因为他觉得，与那些他手下的教师相比，他的工资太高了。他是一个善良、诚实、勤奋工作的好人，努力捍卫自己的观点：钱对于生活并不重要。

这位很有学问的穷爸爸总是说：

“我对钱不感兴趣。”

“我永远也不想发财。”

“我买不起。”

“投资有风险。”

“钱不是一切。”

钱可以维持生计

我的富爸爸持有不同的观点。他认为，花掉一生的时间去为钱工作是愚蠢的，但认为钱不重要也同样是不明智的。富爸爸相信生活本身比钱更重要，但是钱对于维持生计也很重要。他经常说：“一天只有24个小时，你也只能如此努力地工作，为什么要为挣钱而拼命工作呢？应该学会让钱和别人为你工作，这样你才能自由地去做其他重要的事情。”

对我的富爸爸而言，下面这些才是最重要的：

1．有时间教育孩子。

2．有钱捐赠给他所支持的慈善机构和慈善工程。

3．为社区创造就业机会，维护经济稳定。

4．有时间和金钱照顾自己的健康。

5．能够与家人周游世界。

“这些事情要花钱，”富爸爸说，“这就是钱对我而言如此重要的原因，但是我不想花费一生为钱工作。”

选择象限

当我们无家可归时，我和我妻子仍选择在B象限和I象限工作，原因之一是我接受过很多这方面的培训和教育。由于富爸爸的引导，我了解每一个象限不同的财务优势和职业优势。对我而言，右侧的B象限和I象限，能提供实现财务成功和财务自由的最好机会。

在我37岁那年，我已经历了在所有这4个象限的成功与失败。这些经历使我对自己的性格、好恶、优缺点有了一定的了解，我知道自己在哪个象限能做得最好。

父母就是老师

当我还是个小男孩时，我的富爸爸就经常提到现金流象限，他总是给我解释在左侧成功的人和在右侧成功的人之间的差别。然而，我那时太年轻，并没有真正地思考过他的话，我不理解雇员和企业主的思维到底有什么差别。那时我正在努力不被学校开除。

然而，这些话我确实听进去了，并且很快开始起作用了。两个精力充沛并且成功的父亲形象围绕着我，影响着我，也正是他们所做的截然不同的事情，让我开始注意到E-S象限和B-I象限之间的差别。起初，这些差别是微小的，后来就变得越来越明显了。

例如，当我还是个小男孩时，我曾有过一种痛苦的体验——看两个爸爸中哪一个有更多的时间陪我。随着我的两个爸爸一天比一天变得更加事业有成、地位显赫，很明显，我的亲爸爸花在我妈妈和4个孩子身上的时间越来越少。他总是到处奔波，参加会议或者奔向机场

去参加更多的会议。他越是成功，我们全家人在一起吃饭的次数就越少。甚至周末，他也会待在自己拥挤的小办公室里，埋首于一大堆文件中。

相反，富爸爸越成功，他的闲暇却越多。我之所以学到很多关于金钱、财务、商业和生活的知识，原因之一在于我的富爸爸有越来越多的自由时间陪伴我和他的孩子们。

另一个例子是，随着我的两个爸爸都越来越成功，他们挣的钱也越来越多，但是我的亲爸爸，即很有学问的爸爸，同时陷入了更深的债务危机中。他不得不更加努力地工作，却突然发现自己已身处更高的所得税率级别上了。这时他的银行家和会计师建议他买一幢更大的房子以实现所谓的“税收减免”。我爸爸接受了这项建议，购买一幢更大的房子，但他不得不更加努力地工作，好赚更多的钱来支付新房子……这样做的结果是他离自己的家人更远了。

我的富爸爸则截然不同。他赚到的钱越来越多，缴纳的税却越来越少。他也有银行家和会计师，但是，他得到的建议与我的有学问的爸爸得到的建议并不相同。

主要原因

我那处于事业巅峰的、有学问的穷爸爸身上发生了一件事，使我决定不选择现金流的左侧象限。

20世纪70年代初，我已经从大学毕业了。因为我马上要被派去越南，所以在佛罗里达州的彭萨科拉湾接受海军陆战队飞行员的培训。我爸爸当时是夏威夷州教育厅厅长，也是州长的得力助手。一天晚上，他给我打了个电话。

“孩子，”他说，“我准备辞掉工作，代表共和党参加夏威夷州副州

长的竞选。”

我吃了一惊，随后问道：“你要和你的老板竞选职位？”

“是的。”他回答道。

“为什么呢？”我说，“共和党人在夏威夷快没有地位了，民主党和工党的势力太强大了。”

“我知道，孩子，我也知道我们不能祈求成功。萨缪尔·金法官将是州长候选人，而我是他的竞选搭档。”

“为什么？”我再次问道，“为什么你明知道会失败，却还要与你的老板竞争？”

“因为我的良心让我不得不这么做，政客们玩弄的那套把戏令我气愤。”

“你是说他们贪污腐败？”我问。

“我不想那么说。”爸爸说。要知道我爸爸是一个诚实而且品行端正的人，他几乎不说任何人的坏话，一直很随和。然而，从他的声音中我能够肯定，当他说出下面这些话时，正处在一种非常气愤和不安的情绪中：“我只是想说，每当我看到幕后的真相时，我的良心就会受到煎熬。如果我睁只眼闭只眼，什么事都不做，我将无法活下去。我的良心比工作和薪水更重要。”

长时间的沉默之后，我意识到爸爸的确已经下定了决心。“祝您好运，”我平静地说，“我为您的勇气感到骄傲，我为做您的儿子感到自豪。”

正像我们预料到的那样，我爸爸和共和党一败涂地。获得连任的州长传出消息说，我爸爸将永远不会再在夏威夷州政府获得任何一份

工作——事实的确如此。那年我爸爸54岁，他开始找工作，而我则去了越南。

我爸爸已人到中年才开始找一份新工作。他从一个高头衔低工资的工作换到更多的高头衔低工资的工作上去，多是担任非营利服务机构的常务董事，不是这一家就是另一家。

我爸爸个子很高，聪明而且充满活力。他在他唯一熟悉的领域即政府雇员的领域不再受到欢迎后，试着创办过几个小企业，有一段时间他还做过咨询顾问，甚至买下了一家知名店铺的特许经营权，但是这些事业都相继失败了。随着他的年龄越来越大，精力也不断衰退，他卷土重来的动力不断地减小；每次失败后他的意志都更加消沉。他曾是一个成功的E，却要在S象限求生存，在这个领域，他没有任何知识和经验并且心不在焉。他热爱公共教育事业，但是他找不到回去的方法，州政府拒绝雇用他的禁令在无声地起作用。在某种程度上，这就叫做“被列入黑名单”。

如果没有社会医疗保险，他生命中的最后几年将是一场彻底的灾难。他去世时，心灰意冷中带着愤懑，但仍保持着清醒的良知。

那么，是什么让我坚持着熬过了那段最黑暗的时光呢？是萦绕于脑海中的对我那有学问的爸爸的连绵回忆吧：他坐在家中，等着电话铃响，试图在商界—— 一个他一无所知的领域中获得成功。

然而，当我又回忆起我的富爸爸随着年岁的增长变得更加幸福和成功时，我的心中立刻感到欢欣鼓舞。富爸爸在他54岁的时候，不仅没有走下坡路，反而达到了事业的巅峰。很多年前，他就已经很富有了，现在他更是富可敌国。他经常因为购买怀基基海滩和茂伊岛等事件而被登上报纸，多年来，他有计划地经营企业和投资，这些都回报丰厚，他正在成为全岛最富有的人之一。

细微的差别变成巨大的不同

由于我的富爸爸给我解释过现金流象限，因此我能够轻易看出象限间的一些细微差别。这些细微的差别在人们工作多年后，将显露出巨大的差异。正是由于现金流象限的影响，我知道我先不必忙着决定做什么工作，而是要清楚，随着工作时间的推移我究竟想成为怎样的人。在我最艰难的日子里，正是那两位对我影响很大的爸爸让我获得了许多深刻的认识和教训，使我能够继续前进。

不仅仅是象限

现金流象限不仅仅是两条直线和几个字母。



透过这个简单的图形，你将发现一个完全不同的世界，以及观察世界的不同方式。作为一个从现金流左右两侧象限观察世界的人，我能够诚恳地说，由于你所处的象限不同，这个世界看起来也会大不相同——而这些不同正是本书要重点论述的。

一个象限并不比另一个好，每个象限都有优点和缺点。本书能够让你大致了解这些不同的象限，以及在每个象限中获得财务成功所需要的个人发展。我希望你能够用更敏锐的眼光去选择最适合你的财务自由之路。

学校里并没有教我们在右侧象限获得成功所必备的许多技能，这

也许能够说明为什么微软的比尔·盖茨、CNN的特德·特纳以及通用电气的托马斯·爱迪生等人早早地离开学校。本书会介绍这些技能以及个人需具备的关键气质，这些是在B象限和I象限实现成功的必要因素。

首先，我将概述这4个象限，然后重点描述B象限和I象限。已经有很多描写如何在E象限和S象限获得成功的书了。

读完这本书，有些人也许想改变自己的挣钱方式，有些人也许仍乐意保持现状。你也可能会选择在多个象限，甚至在所有的4个象限中同时工作。我们每个人各不相同，而且一个象限并不一定比另一个象限更重要或者更好。世界上的每一个村庄、城镇、都市和国家，都需要有分别在这4个象限工作的人，从而确保整个社会的经济稳定。

也许，随着年龄的增长，我们会获得不同的经历，我们的兴趣也会发生改变。例如，我就注意到，许多刚离开学校的年轻人兴高采烈地开始自己的第一份工作，然而，几年以后，他们中的一些人不再沉迷于公司里的职位升迁，一些人则对他们所处的事业领域失去了兴趣。或许年龄和经验的变化会导致一个人去寻找获得成长、挑战、金钱回报和个人幸福的新方法。我希望本书能够提供一些达到这些目标的新观点。

总之，本书不是描写无家可归的故事，而是要帮你找到一个家——一个位于某个或几个象限的归属。

第2章
不同的象限，不同的人

“老狗学不会新把戏。”我那有学问的爸爸总是这样说。

好几次，我和他坐在一起时都尽自己最大的努力向他解释现金流象限，好让他了解一些新的财务方向。但他已经年近60，他认为自己的很多梦想都不可能实现了。被列入黑名单后，他被排斥到了州政府的围墙之外，现在他却把自己也拉进了“黑名单”。

“我试过了，没有用。”他说。

他指的是自己曾经试着做一名自由职业顾问，希望在S象限开创事业，获得成功。他也曾把毕生的大部分积蓄投在一家有名的冰激凌特许经营店上，成了B象限的一名企业主，但最后都失败了。

他是个聪明人，当然能从概念上认识到这4个象限的每一个需要的技能都是不同的，他知道只要他想就能够学会这些技能。但一些因素阻止了他这样做。

一天午饭后，我同富爸爸谈到了我那有学问的爸爸。

“你爸爸和我不是一类人，”富爸爸说，“虽然我们都是人，都有恐惧、怀疑、信仰、优点和弱点，但是我们对这些基本共同点的反应或者处理方式大不相同。”

“你能告诉我区别在哪儿吗？”我问。

“这不是一顿午餐的时间就能说清楚的，”富爸爸说，“但是不同的反应方式正是导致我们一个处在这个象限而另一个处在那个象限的原

因。当你爸爸想从E象限跨入B象限时，他理智上能理解这个过程，但情感上却无法接受。一旦事情进展得不顺利，他开始赔钱时，他就不知道该如何解决这些问题了——所以他就回到了让他感觉最舒服的象限去。”

“有时是E象限，有时是S象限。”我说。

富爸爸点了点头说：“对赔钱和失败的恐惧使我们的内心充满痛苦，这种恐惧我们都会有，只不过他会选择寻求安全保障，而我则选择追寻自由。”

“这就是最根本的区别。”我说着，示意服务员结账。

“虽然我们都是人，”富爸爸接着说，“但是当涉及金钱和对金钱的态度时，我们的反应完全不同。正是对这些态度的反应方式决定了我们会选择从什么象限获得收入。”

“不同的象限——不同的人。”我说。

“的确如此，”富爸爸说着，我们起身向门口走去，“想在任何一个象限获得成功，你需要掌握的都不仅仅是技能。你还要了解导致人们追寻不同象限的根本差别是什么。了解这一点后，生活就会变得更轻松。”

泊车服务员把富爸爸的轿车开了过来，我们握手道别。

“噢，最后一件事，”我匆匆说道，“我爸爸还能改变吗？”

“当然。”富爸爸说，“任何人都能改变，但是改变所处的象限跟换个工作或职业不是一回事。改变象限通常是对你是谁、你如何思考、你如何看待这个世界的一种根本性转变。一些人比另一些人更容易作出改变，因为前者乐于改变而后者抗拒改变。改变所处象限往往意味着体验一种完全不同的生活方式。这种改变与毛毛虫破茧成蝶的古老

故事一样意义深远。不仅你要变，你的朋友圈子也要变。如果你仍旧和你的老朋友待在一起，那么毛毛虫很难做出蝴蝶所做的事情。因为这种改变太大了，所以很多人做不到。”

泊车服务员关上车门，富爸爸开车走了，而我仍站在原地思考着这些差别。

这些差别是什么

如果我不太了解对方，怎样才能辨别出他是E、S、B还是I呢？有一种方法就是倾听他们说话。

富爸爸最伟大的本领之一就是能够“读”人，不过他认为，不能“仅从书皮判断一本书”。富爸爸和亨利·福特一样，没有受过高等教育，但是他们都知道如何组织别人工作，如何与别人一起工作。富爸爸总是对我说，把聪明的人安排在一起，让他们在一个团队中工作，是他的一个看家本领。

从9岁起，我的富爸爸就开始教我成为成功的B和I所需要的本领，其中之一就是透过表面抓住一个人的本质。富爸爸过去常说：“只要听一个人说话，我就能够了解并感觉到他的灵魂。”

所以我9岁的时候，当富爸爸招聘员工时，我就和他坐在了一起。从这些面试中，我学会了不仅要倾听话语，更要通过交谈来判定对方的基本价值观。富爸爸说，一个人的价值观源于他们的灵魂。

E象限的话

来自E象限的雇员可能会说：

“我正想找一份稳定、有保障、薪水高、福利好的工作。”

S象限的话

来自S象限的人，即自由职业者，可能会说：

“我的工资是每小时35美元。”

或者：“我的正常佣金是总价格的6%。”

或者：“看起来我找不到想做这项工作又能把它做好的人。”

或者：“我在这个项目上已经花了20多个小时了。”

B象限的话

在B象限工作的人，即企业主，可能会说：

“我正在寻找一个新总裁来管理我的公司。”

I象限的话

在I象限中的人，即投资人，可能会说：

“我的现金流是基于内部收益率还是净收益率呢？”

语言就是工具

一旦富爸爸了解了他正在面试的那些人的本质，至少在那一刻，他就知道了对方真正想要什么，自己需要提供什么，以及同对方交谈

时要说些什么。富爸爸总是说：“语言是强有力的工具。”

富爸爸经常提醒他儿子和我记住这句话：“如果你想成为一个领导者，那么你首先要成为一个语言专家。”

所以，要成为一位成功的企业主B，必备技能之一就是做一个语言专家，学会对不同的人说不同的话。他训练我们先仔细地听对方使用的词语，然后让我们懂得自己可以使用哪些词语，以及何时使用它们来回应别人从而达到最好的效果。

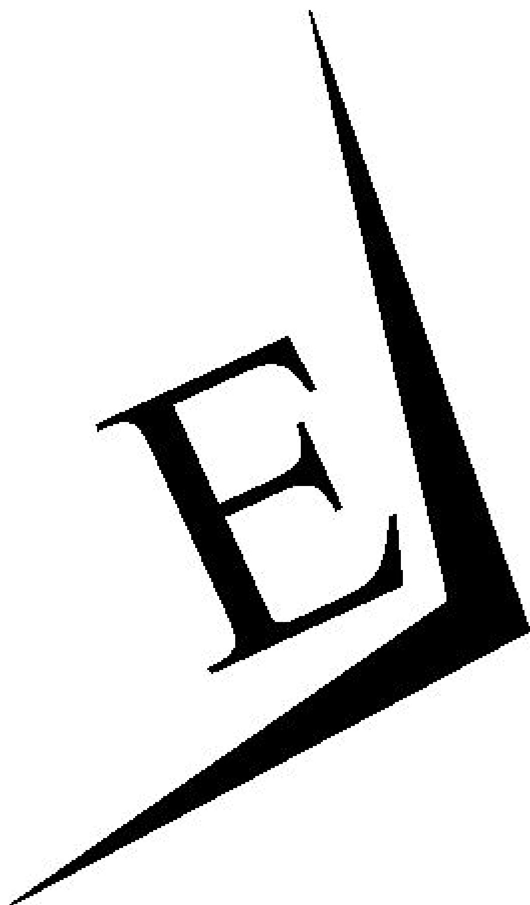
富爸爸解释道：“一个词可以令一种人感到振奋，也可以使另一种人感到厌烦。”

比方说，“风险”这个词可以让I象限的人激动万分，却会唤起E象限的人的强烈恐惧。

富爸爸强调说，要想成为伟大的领导者，我们先得成为伟大的倾听者，如果你没有倾听别人使用的语言，你将无法感受到他们的灵魂。如果你没有感受到他们的灵魂，你永远也弄不清楚你在跟谁交谈。

根本差别

富爸爸之所以说“倾听他们的谈话，体察他们的灵魂”，是因为一个人所选择的词语体现着这个人的基本价值观和他与别人的根本差别。下面是一个象限的人区别于其他象限的人的一些普遍特征。



1．E（employee，雇员）当我听到人们说到“保障”或者“福利”的时候，我就知道他们本质上是哪一类人了。“保障”这个词通常反映出恐惧的心理，一旦感到恐惧，E出于对安全感的需要就会使用这个词。涉及金钱和工作时，很多人甚至憎恨那种伴随经济无保障而来的恐惧感——因此他们渴望获得保障。

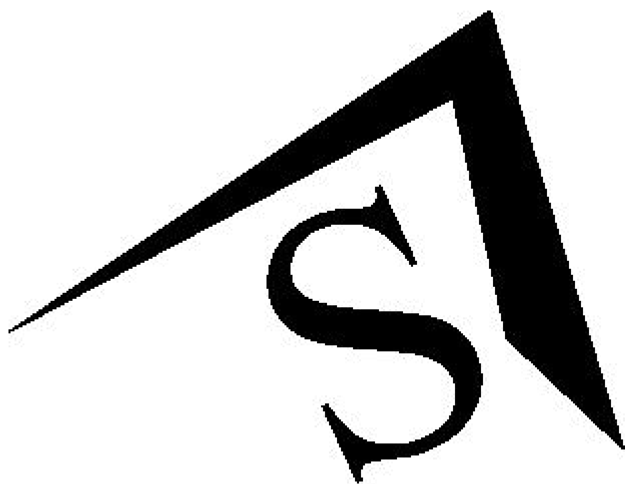
“福利”这个词意味着这类人还喜欢某种额外的报酬，而且是一种明确的有保证的额外津贴，诸如医疗计划或退休计划。关键是，他们想获得保障，并且看到这些保障以书面形式确定下来，不确定性会使他们感到不快乐，确定性才能让他们放心。他们内心有个声音：“我

将给你这个——同时你得答应回报我那个。”

他们希望用某种程度的确定性来平息自己心中的恐惧，所以在求职时，他们要寻求保障和严格的工作协议。他们会说“我对钱并不那么感兴趣”，这的确是事实。

对他们而言，保障通常比金钱更重要。

雇员可以是公司的总裁，也可以是门卫。问题不在于他们做什么，而在于他们与雇用他们的个人或组织签订了怎样的协议。



2．S（self-employed，自由职业者）这是一群想“做自己的老板”的人，或者是喜欢“为自己做事情”的人。

我称这类人为“亲力亲为的人”。

通常，涉及金钱问题时，一个顽固的、典型的S不喜欢让自己的收入取决于别人。换句话说，如果S努力工作，是因为他们认为自己的工作可以得到回报。这些S不喜欢自己挣来的钱由别人支配，或者

由一群工作不如他们努力的人来支配。如果他们努力工作，那么请付给他们高薪；如果没有努力工作，他们也知道自己不该得到那么多。对于钱，他们有相当独立的态度。

恐惧感

E即雇员，对缺钱的恐惧感的反应通常是寻求“保障”。而S则会做出不同的反应，S不是通过寻求保障，而是通过控制局势和亲自解决问题来消除恐惧，这就是我称S为“亲力亲为的人”的原因。对于恐惧和财务风险问题，他们想“抓住牛角来控制牛”。

在这群人中，你会发现许多曾在学校学习多年，受过良好教育的“专业人士”，比如医生、律师和牙医。

S除了接受传统的学校教育，还接受其他的教育方式。在这群人中，还有直接收取佣金的推销员，如房地产经纪人，以及诸如零售店老板、清洁员、餐厅老板、顾问、药剂师、旅行社代理人、机械师、管道工、木匠、牧师、电工、理发师和艺术家之类的小企业主。

这群人高唱的论调是“没人比我做得好”，或者“我有自己做事的方式”。

自由职业者们通常是典型的“完美主义者”，他们通常想把事情做得格外好。在他们的意识里，从不认为别人会做得比自己还好，因此实际上他们不相信别人会按照他们喜欢的方式做事——一种他们所认为的“恰当的方式”。在许多方面，他们的确是具有自己独特风格和做事方式的艺术家。

而这正是我们雇用他们的原因。如果你要雇用一名脑外科医生，你会希望他接受了多年的职业培训，有丰富的临床经验，但是最重要的是，你希望他是一个完美主义者。对于牙医、发型师、营销顾问、

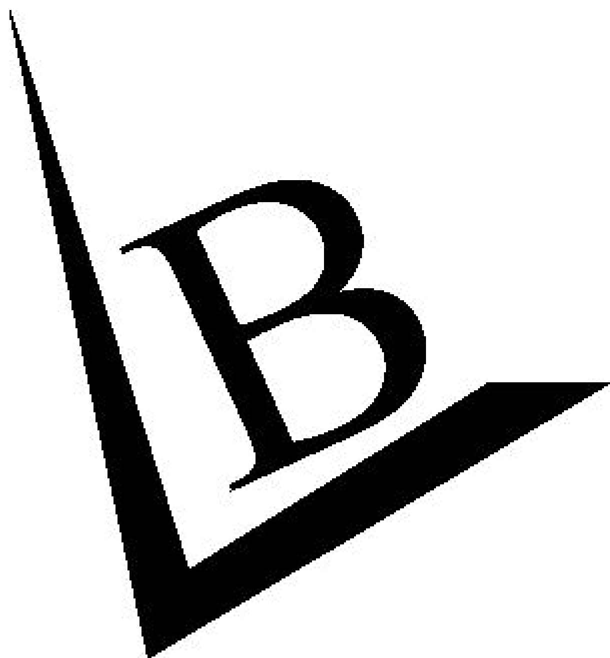
管道工、电工、律师和公司培训师而言，情况也是如此。站在顾客的角度，你会希望雇用最好的人来提供服务。

对于这群人来说，钱与他们的工作比起来并不是最重要的事情。他们的独立性、按照自己的方式做事的自由，以及在自己的领域里被尊为专家，都要比单纯的金钱重要得多。当你雇用他们时，最好的方式就是告诉他们你想要什么结果，然后把事情留给他们自己去做。他们不需要也不想被监督，如果你干预太多，他们只会停下工作，然后让你另请高明。钱的确不是第一位的，最重要的是他们的独立性。

这类人通常不愿意雇用别人去做他们所做的事情，因为他们认为没有人能够胜任这项工作。他们经常说这样一句话："现在很难找到好帮手。"

而且，如果这类人培训某个人做他们所做的事，那个接受培训的人在培训结束之后往往也会"做自己的事"、"做自己的老板"、"按自己的方式做事"，以及"找机会表现自己的个性"。

许多S型的人不愿雇用或培训他人，因为一旦培训结束，这些人通常就会变成自己的竞争对手。这反过来也使他们更加努力地工作。



3．B（business　owner，企业主）这种类型的人几乎就是S的对立面，那些真正的企业主B喜欢自己身边围绕着来自E、S、B和I这4个象限的精英们。S不喜欢委派工作（因为没有人能做得更好），而真正的B则喜欢分配工作。B的座右铭是：如果你有能力雇用别人为你做事，而且他们能比你做得更好时，为什么还要自己做呢？亨利·福特就是这类人。有一个广为流传的故事，说的是一群所谓的知识分子谴责福特“无知”，他们认为福特实际上什么也不懂。为此福特邀请这些人到办公室向自己提问，他愿意回答任何问题。于是这个小组召集了全美最有影响力的实业家，并开始向福特提问。福特很仔细地听了他们的问题，提问结束时，他仅仅打了几个电话，就叫来了几个聪明的助手，由他们解答了小组提出的问题。最后他告诉这个小组，他喜欢雇用那些受过良好教育、知道答案的聪明人，这样他就能让自己的大脑保持清醒，以便做更重要的工作，比如思考。福特的一句名言这样说道：“思考是世界上最难的工作，因此很少有人从事这项工作。”

领导力就是激发人们做出最好表现的能力

富爸爸的偶像是亨利·福特。他让我读了很多关于福特和标准石油公司创始人约翰·戴·洛克菲勒这类人的书。富爸爸经常鼓励他的儿子和我学习领导的艺术和经商的技能。我现在才认识到，许多人可能具有其中的一种才能，但是作为成功的B，你的确需要同时具备这两种才能。我还认识到，这两种才能都可以通过学习获得。经商和领导才能不仅是一门科学，也是一门艺术，对我而言，这两者是我要用自己的一生去学习的。

当我还是一个小男孩时，富爸爸送给我一本童书——《石头汤》，这本书是马西娅·布朗在1947年写的，今天仍然可以在大书店里找到它。富爸爸让我读这本书并开始把我培养成企业领导的课程。

“领导力，”富爸爸说，“就是激发人们做出最好表现的能力。”因此，他将一些商业成功所必需的技能教给我和他的儿子，这些技能包括阅读财务报表、市场营销、推销、会计、管理、生产和谈判，并且他强调应该学会与他人合作和领导他人。富爸爸总是说：“经商的技能都很简单……困难的是与人们一起工作。”

为了时刻提醒自己，直到今天我仍在读《石头汤》，因为在事情没有按照我的意图发展时，我总是倾向于成为一个暴君，而不是一个领导者。

企业家的发展路径

我经常听到这样的话：“我打算开始自己的事业。”

许多人都倾向于相信，通往财务安全和幸福的途径是“开创自己的事业”，或者是“开发一种别人没有的新产品”。

因此，他们匆忙地开办了自己的企业，在很多情况下，这是他们选择的道路：



许多人迂回行事，从S型企业而不是从B型企业起步。我说过，并不是B型一定比S型好，两者各有优缺点，各有风险和回报。但是许多人开始也想创办B型企业，却进而变成了一个S型企业，这使他们在进入右侧象限的探索过程中陷入了困境。

很多新企业家想这样做：



但是他们却选择了迂回的做法，结果被困在那里，图形变成了：



然后他们尝试这样做：



但是仅有很少一部分人尝试成功了。为什么呢？因为在每个象限获得成功所需要的专业技能和人际沟通技巧通常是不同的。你必须学会一个象限所需要的技能和思维方式才能在该象限取得真正的成功。

S型企业与B型企业的区别

真正的B型企业主可以离开他们的生意一年或者更长的时间，当他们回来时，会发现他们的企业比他们离开时更能赢利，运作得也更好。而在S型企业中，如果S离开他的企业一年或更久，那么等他回来时，就会发现他的企业已没有什么生意可做了。

那么，是什么导致了这种区别呢？简单地说，一位S拥有的是一份工作，而一位B拥有的则是一个系统，他只需要雇用合适的人去操作这个系统就可以了。换句话说，在很多情况下，S就是那个系统，因此他们无法离开。

以牙医为例，一位牙医花费数年时间在学校里学习，最后成了一个自我控制的系统。而你是一位牙痛的顾客，你去看牙医，他为你治好了牙，你付钱后回家。你很满意，并向所有的朋友推荐这位不错的牙医。很多情况下，牙医能够独立完成全部的工作。问题是，如果他去度假了，那么他的收入也就没有了。

B型企业主可以永远度假，因为他们拥有一个系统，而不是一份工作。当B在度假时，钱照来不误。

要想做一个成功的B，需要有：

1．对系统的所有权或控制权；

2．领导他人的能力。

如果S想要发展成B，需要把他们自己和他们所知道的事情转变成一个系统——但是很多人无法做到这一点——也许是因为他们与这个系统的联系太过紧密了。

你能做出比麦当劳更好的汉堡吗

许多人向我咨询如何创办一家公司，或者如何从一件新产品或一个新想法上赚到钱。

通常我花10分钟左右听他们讲话，就能判断出他们关注什么东西。他们关注的是产品还是企业系统呢？在这10分钟内，我听到最多的是这样一些话（请记住要做一名优秀倾听者，要从话语中认识一个人灵魂深处的核心价值观）：

“这种产品比某某公司产生的要好得多。”

“我已经四处打探过了，还没有人生产这种产品。”

“我把生产这种产品的方法告诉你，不过你要给我25%的利润提成。”

“我已经为此（产品、书、乐谱、发明）钻研多年了。”

这些话通常出自现金流左侧象限，即E象限或S象限的人之口。

这时候，表现出温和的态度是很重要的，因为我们正在面对的是沿用多年——甚至是世代相传的核心价值观和看法。如果不够温和或耐心，我可能会毁掉一个脆弱而敏感的想法，更重要的是，我可能会毁掉一个正准备转变到另一个象限的人。

汉堡包和商业

我需要表现出温和的态度，为了做到这一点，在交谈中，我经常用“麦当劳汉堡包”的案例进行说明。听完他们的讲述后，我会慢慢地问道：“你能做出比麦当劳汉堡更好的汉堡包吗？”

到目前为止，那些与我交谈过的有新想法或新产品的人们，百分之百地回答说“能”。他们能够烹制并提供比麦当劳汉堡包更好的汉堡包。

这时，我会再问他们一个问题：“你能够建立起比麦当劳更好的

企业系统吗？”

一些人立刻看出了不同，另一些人则没有。其中的差异就产生于这个人的思维是固定在左侧象限，即只关注做更好的汉堡包，还是固定在右侧象限，即关注企业系统。

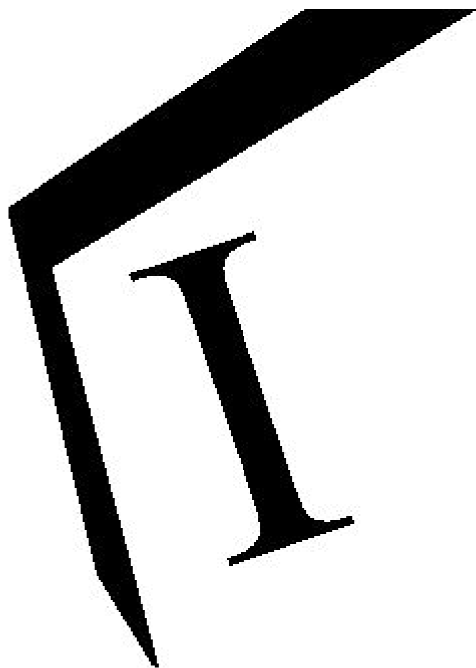
我想要说明的是，有很多企业家都能提供比那些跨国公司更好的产品或服务，就像有几十亿人都能做出比麦当劳汉堡包更好的汉堡包一样，但是只有麦当劳拥有能够提供几十亿人吃的汉堡包的企业系统。

看看另一边

如果人们开始注意另一侧象限，那么我建议他们去麦当劳，买个汉堡包，坐在那儿，观察汉堡包的生产系统。留意运送汉堡包的卡车，提供牛肉的牧场主，购买牛肉的人，以及麦当劳的电视广告。注意他们训练那些新来的年轻人说的同样一句话——“您好，欢迎光临麦当劳”，以及特许经营店的装潢，分区的办公室，烤制小面包的面包房和那几百万磅全世界吃起来都是一个味道的薯条，然后搜集那些在华尔街上为麦当劳融资的证券经纪人的名字。如果能够开始了解这“整个画面”，那么他们才有可能转变到B和I一侧的象限去。

事实上，世界上存在着无数的新想法，有几十亿人能够提供几百万种服务或产品，但是只有少数人知道如何建立起卓越的企业系统。

微软的比尔·盖茨没有创造出一种伟大的产品，他买来了别人的产品，并以这些产品为基础建造了一个强有力的全球系统。

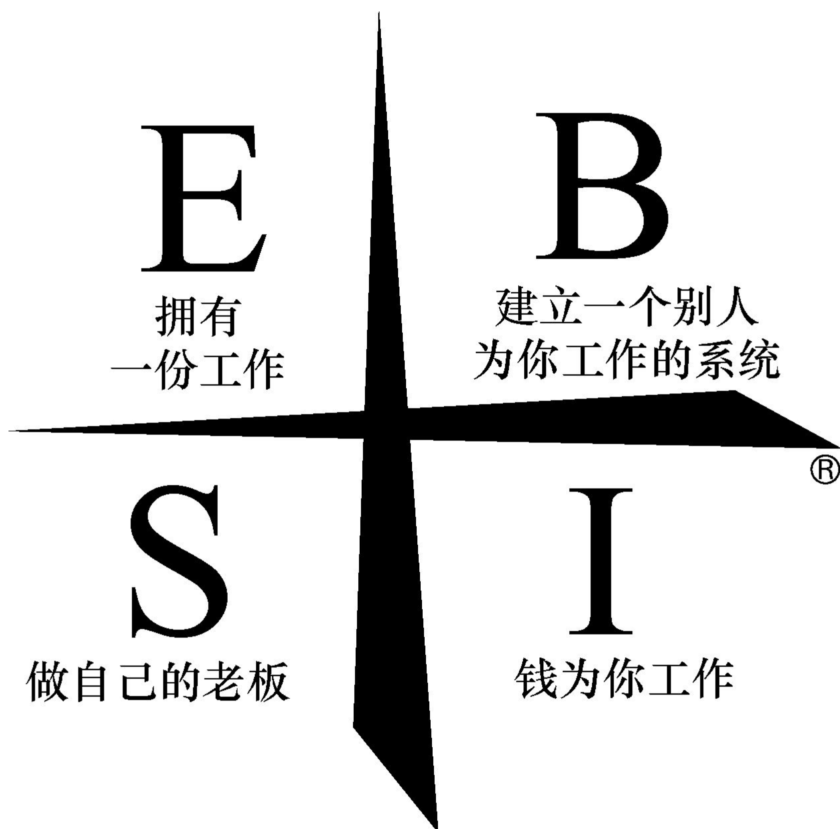


4．I（investor，投资人）投资人用钱来赚钱。他们不必工作，因为他们的钱在为他们工作。

I象限是有钱人的游乐场。不管人们在哪个象限挣钱，如果他们希望有一天变得富有，他们最终都要进入I象限。正是在I象限，钱开始转变成财富。

现金流象限

这就是现金流象限。这幅象限图简单地区分出了收入的不同来源，不论是作为E（雇员）、S（自由职业者）、B（企业主），还是I（投资人）都包括在内。我将他们之间的差别总结如下（见下图）。



OPT和OPM

相信很多人都听说过，获得巨额财富的秘诀是：

1．OPT：Other People's Time的缩写，即：他人的时间。

2．OPM：Other People's Money的缩写，即：他人的金钱。

OPT和OPM在右侧象限可以找到。大多数情况下，在左侧象限工

作的人就是那些OP（other　people，他人），他们的时间和金钱被利用了。

我和我妻子花时间去建立一个B型企业而不是一个S型企业，就是因为我们认识到“使用他人的时间”就可以获得长期收益。而做一名成功的S有一个弊端，要成功意味着更多的辛苦工作。换句话说，工作得越出色越有可能导致更辛苦的工作和更长时间的工作。

在设计B型企业时，成功意味着扩大系统并雇用更多的人。换句话说，你工作得更少，挣的钱却更多，享受的自由时间也更多。

本书接下来将着重介绍右侧象限所需要的技能和思维方式。我的经验是，在右侧象限获得成功需要一种与众不同的思维方式和技能。如果人们能灵活地改变思维方式，那么，我想他们将发现，获得更大的财务安全或财务自由的过程是很容易的。但是对于另外一些人，这个过程可能非常困难，因为他们固执地僵化于一个象限和一种思维方式。

至少，你会发现，为什么有些人很少工作，却能多挣钱、少纳税，并且在财务上比别人更安全。其实只不过是因为他们知道应该在哪个象限工作以及何时进入这个象限。

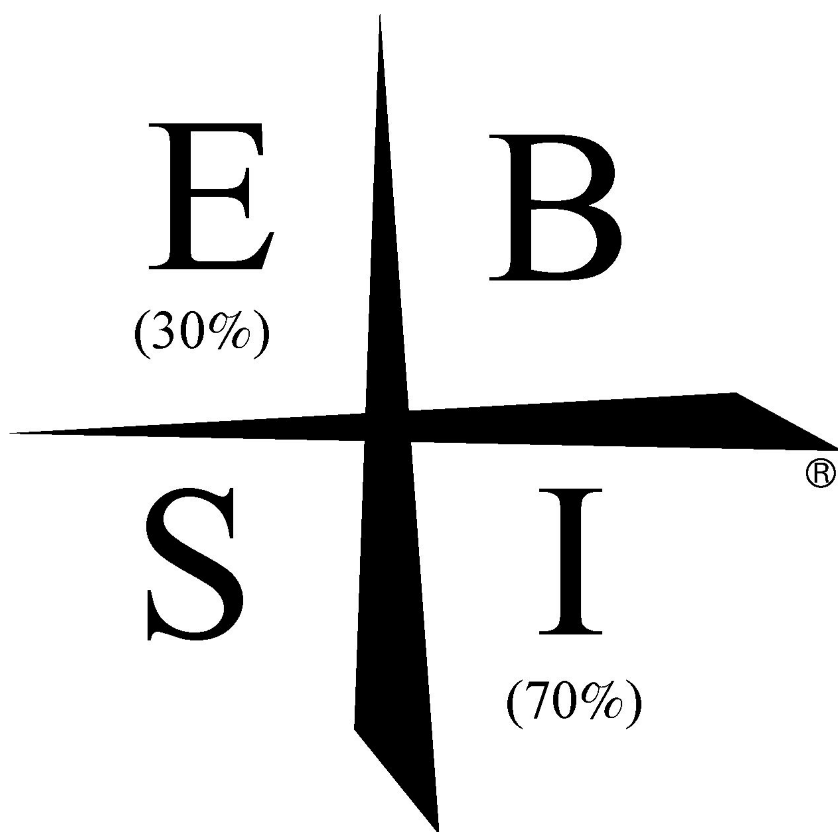
财务自由指南

现金流象限理论并不是一套必须遵循的规则，它能指导的只有那些想要运用它的人。它曾引导我和我妻子走出财务困境，获得财务安全，最后达到财务自由。我们不想把自己生命中的每一天都浪费在上班和为钱工作上。

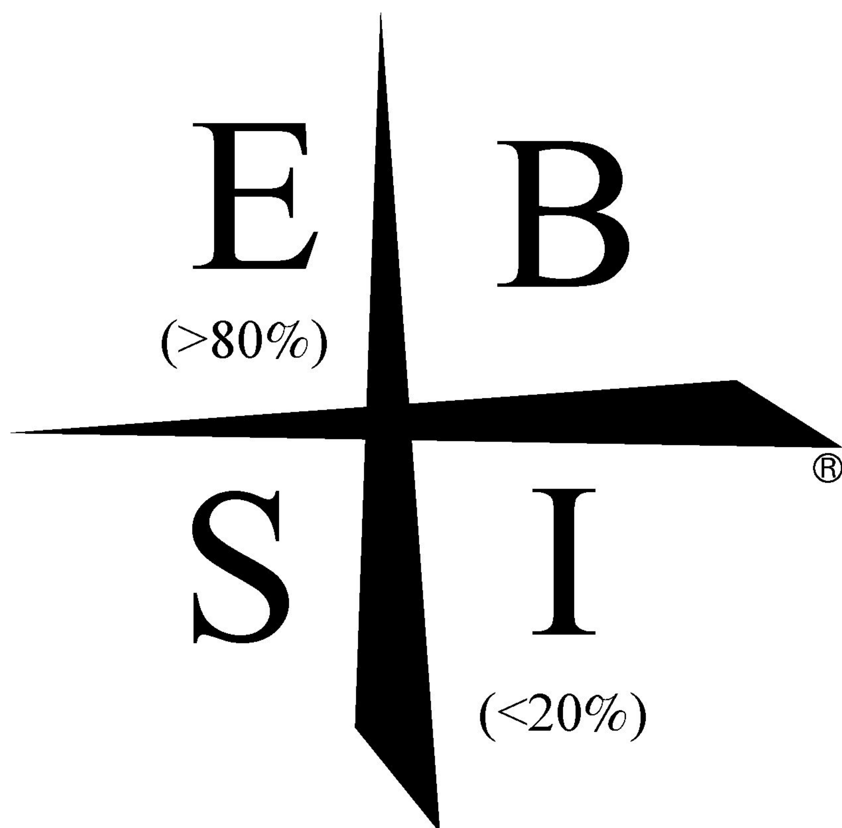
富人与其他人的区别

几年前，我读到一篇文章，说大部分富人70%的收入都来自投资，即I象限，只有不到30%的收入来自工资，或者说E象限。如果说他们是一个雇员E，那么其实他们是自己公司的雇员。

这类人的收入情况如下图所示。



对于大多数人，比如穷人和中产阶级来说，他们的收入中至少有80%是来自E象限或S象限的工资，只有不到20%来自投资，即I象限。



有钱与富有的区别

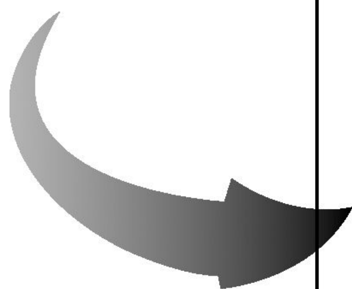
在第一章里，我写到自己和妻子在1989年成了百万富翁，但是直到1994年才实现了财务自由，这中间就包含了有钱与真正富有之间的区别。在1989年，我们的企业赚了很多钱。由于我们的企业系统不再需要我们出力就能不断地发展，因此我们挣钱更多，工作却更少了。我们取得了大多数人眼中的财务成功。

但是，我们仍需要把来自企业的现金流转变成有形资产，以带来更多的现金流。我们已经把自己的企业经营得很成功了，现在我们要集中精力增加我们的资产，让这些资产为我们带来比生活支出还要多

的现金流。

适用于我们的图表如下图所示：

企业



损益表

收入
支出

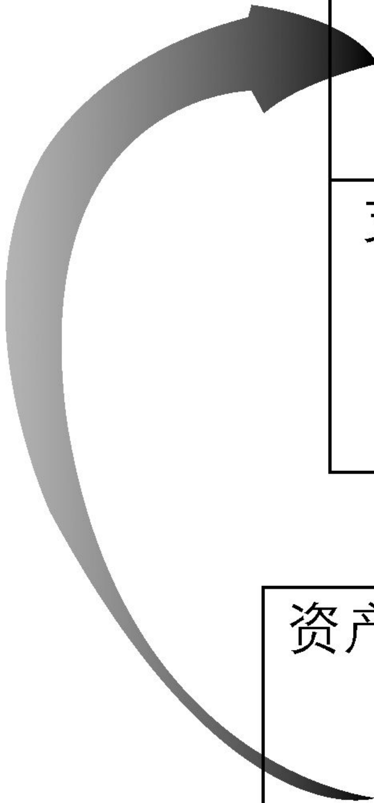
资产负债表

资产	负债

到1994年，我们的全部资产所带来的稳定收入开始超出我们的总支出。这时，才可以说我们达到了富有的水平：

损益表

收入
支出



资产负债表

资产	负债

事实上，也可以把我们的企业看成一项资产，因为它能够产生收入，而且无需太多的实际投入就能运作。但出于我们自己对财富的认识，我们想确保自己同时也拥有另外一些诸如房地产之类的有形资产

以及股票，以带来超过支出的被动收入[(1)]。这样才能够实事求是地说，我们很富有。当我们的资产带来的收入超过了企业所产生的收入时，我们把企业卖给了合伙人，现在我们真的很富有了。

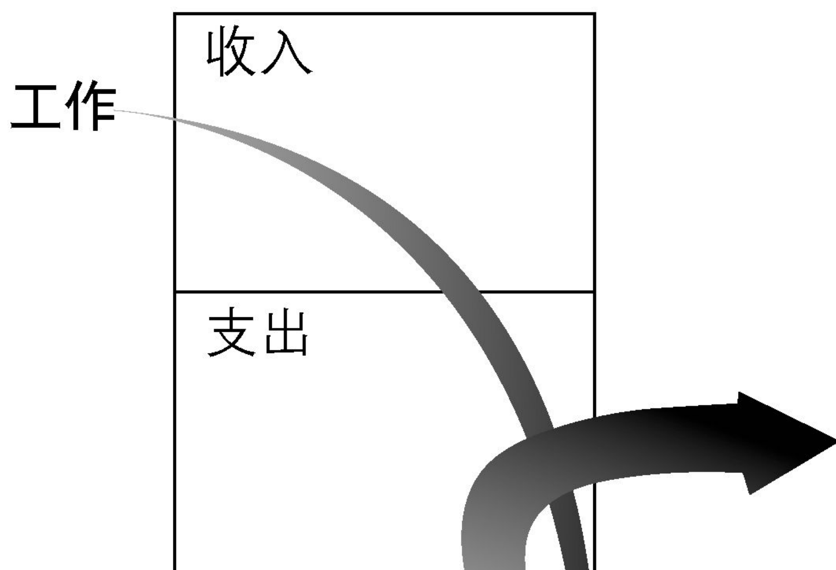
财富的定义

财富的定义是："当你完全不工作（或者你家里的所有人都完全不工作）时，在你现有的生活水平之下你所能生存的天数。"

例如，如果你每月的花费是1000美元，而你有3000美元的储蓄，那么你的财富就是大约3个月，即90天。财富是用时间衡量的，而不是用钱衡量的。

到了1994年，我和我妻子已经非常富有（能够应付巨大的经济变动）了，因为投资所带来的月收入已经远远超过了我们的月支出。

最终，问题不在于你挣了多少钱，而在于你能掌握多少钱以及这些钱能为你工作多久。每天我都会遇到很多人，他们挣的钱很多，但是所有这些钱都被用于支付各种开销。他们的现金流形式如下图所示：



他们每当赚到一些钱，就会去购物。他们通常会买一所更大的房子或一辆新车，而这些导致他们长期负债和更辛苦的工作，并且没剩下任何一笔可以流入资产项目中去的钱。他们挣到的钱消失得如此之快，你甚至可以认为他们是服用了某种财务“泻药”。

红线财务

在汽车领域，有一种说法叫做“把引擎开到红线档”。“红线”就是指汽车引擎在不熄火的情况下所能维持的最快速度。

在个人财务方面，很多人，不论是富人还是穷人，经常处于财务“红线”上。无论他们赚多少钱，总是以挣钱的速度花掉钱。把你的汽车引擎开到红线档的麻烦就在于这样会使引擎的预期寿命缩短，把你的财务状况推到红线上去的结果也是一样。

我的几位医生朋友认为，现代人最主要的健康问题来自辛苦工作却总缺钱花所带来的压力。其中一位对我说，导致健康出现问题的元凶是一种被她称为“钱包癌”的东西。

钱生钱

不管人们挣了多少钱，他们最终都应该投些钱在I象限。I象限表达的是一种钱生钱的想法，或者是让你的钱工作、而你自己不必工作的想法。当然，认识到还有其他的投资方式也很重要。

其他的投资方式

人们还可以在教育上投资。传统的教育是非常重要的，因为你所接受的教育越好，挣钱的机会也就越多。花4年时间完成大学教育后，你的年收入会在2.4万～5万美元之间或者更多。假设普通人辛勤工作40年或者更长，那么4年的大学教育或者其他形式的高等教育将是一种非常好的投资。

忠诚和努力工作是另一种形式的投资，比如成为公司或政府的终生雇员。作为回报，他们可以通过合同获得终生津贴。这种方式流行

于工业时代，但在信息时代已经过时了。

另一些人则投资于家庭，作为回报，他们的孩子会在他们年老时照顾他们。这种投资方式在过去是一种准则，然而现在，迫于经济压力，孩子们将越来越难以应付父母的生活费和医药费。

政府退休计划，比如美国的社会保险制度和医疗保险制度，通常通过从工资里扣除的方式支付，是一种法律监管之下的投资方式。但是由于人口结构和费用额的巨大变化，这种投资方式也许不能信守它的一些承诺。

还有一些独立的退休投资工具，我们称之为个人退休计划。联邦政府通过向雇主和雇员提供税收优惠，鼓励他们参加这样的计划。在美国，一个较流行的个人退休计划叫做“401（k）退休金计划”[(2)]，在一些国家，如澳大利亚，它被称为“超级年金”[(3)]。

投资带来的收入

虽然上面介绍了这么多投资方式，但是I象限的人往往喜欢这样一些投资方式——在做其他工作的同时能够带来收入的投资。因此，要确定一个人是否是一个合格的I，所用的衡量标准与其他象限是一样的。那就是，请回答：目前你是从I象限获得收入吗？换句话说，你的钱在为你工作并为你带来收入吗？

让我们考虑一下这样一种人，他买了一所房子作为投资，并把它租出去。如果获得的租金多于管理房屋所付出的成本，那么这份收入就是来自I象限的。这对于从储蓄中获得利息收入或者从股票和债券中获得红利的人们来说，也同样适用。因此，I象限的衡量标准就是你有多少收入是来自你不用在其中工作的象限。

我的退休账户是一种投资吗

定期把钱存入一个退休账户是一种投资，而且是一种聪明的做法。我们大多数人都希望自己在职业生涯结束时，看起来是个成功的投资者。但是在本书里，I象限代表这样一种人，他们的投资收入在他们还在工作的时候就已产生。事实上，大多数人并不是投资于退休账户，而是在往自己的退休账户里存钱，他们希望当自己有一天退休时，能够拿到比存入的钱更多的钱。

把钱存入退休账户的人和通过投资、积极地用钱生出更多的钱的人之间，存在着巨大的差异。

证券经纪人是投资者吗

很多人都在投资行业中扮演着顾问的角色，但是依照定义，他们不是真正的从I象限获得收入的人。

例如，大多数证券经纪人、房地产经纪人、财务顾问、银行经理和会计师都是E或者S。换句话说，他们的收入来自他们的专业工作，而不是来自他们所拥有的资产。

我有一些朋友是股票交易商，他们低价买入股票，希望高价卖出去。事实上，他们的职业就是“交易”，这就像开了一家零售商店，把商品批发进来，然后再零售出去。他们仍然需要付出劳动来获得金钱，因此，他们更适合S象限而不是I象限。

这些人都是投资者吗？答案是肯定的，但是要知道靠赚取佣金、按小时收费来出售建议或出谋划策来获得工资，或者靠尽量低买高卖来挣钱的投资者，同通过识别或者创造良好投资机会来挣钱的投资者之间是存在着差别的。

有一种办法可以检测你的投资顾问的水平如何，那就是：在他们自己的收入中，有百分之多少来自佣金或者说咨询费，有百分之多少来自他们自己的投资或者拥有的企业。

我有一些注册会计师朋友，他们在不透露客户隐私的情况下告诉我，许多专业的投资顾问几乎没有来自投资的收入。换句话说，“他们不做自己鼓吹的事情”。

来自I象限的收入的优点

因此，从I象限挣钱的人的主要特点是把精力集中在用钱挣钱上。如果他们擅长此技，就能让钱为自己及家人工作好几百年。

除了知道如何用钱挣钱和不必起早贪黑去上班这些显而易见的好处之外，还有许多税收方面的优惠是那些不得不靠工作挣钱的人所无法享受的。

富人变得更富的原因之一就是，他们有时能够挣到几百万美元，而且能够合法地不为这笔钱纳税。这是因为他们是在靠“资产项目”挣钱，而不是靠“收入项目”挣钱，或者说他们是作为投资者而不是工人来挣钱的。

那些靠工作挣钱的人，不仅要经常以较高的税率纳税，而且这部分税金会直接从他们的工资中扣除，因此他们永远也看不到自己的这部分收入。

为什么大多数人不是投资者

I象限是这样一个象限：工作很少，挣钱很多并且纳税较少。那么为什么人们不都去做投资者呢？这与很多人没有创办自己的企业的原

因一样，概括成一个词就是“风险”。

很多人都不想把自己辛苦挣来的钱投出去并且收不回来，他们是如此害怕损失，于是选择完全不投资或者完全不冒险——无论他们可以挣到多少钱。

一位好莱坞的名人曾说：“我担心的不是投资能带来多少回报，而是投资能否带来回报。”

根据人们对赔钱的恐惧，我们可以把投资者分为4大类：

1．风险厌恶者，对他们来说最重要的是安全稳妥，他们宁愿把钱放在银行里；

2．聘人代为投资的人，这类人会把钱交给理财顾问或共同基金经理人，让他们代自己投资；

3．赌徒；

4．投资者。

赌徒和投资者之间的区别在于：对于赌徒而言，投资是一种随机游戏；对于投资者来说，投资是一种技能游戏。而对于把钱转交给别人代为投资的人，投资通常是一种他们不想学习的游戏。对于这些人来说，最重要的事情是慎重挑选投资顾问。

在下一章中，本书将讨论投资者的7个等级，这会使投资者这个主题更加清晰。

风险最终能被消除

关于投资的好消息是风险能被最小化，甚至被消除，而且只要你真正了解了游戏的规则，就能从投资中得到高回报。

真正的投资者会问："我将以多快的速度收回我的本金？收回本金之后，我的余生还能得到多少收入？"

真正的投资者想知道的是他们收回本金的速度，而拥有退休账户的人却不得不等到多年以后才能查明自己的钱能否收回来，这是真正的投资者和把钱存入退休账户的投资者之间最根本的差别。

对赔钱的恐惧正是大多数人寻求保障的原因。然而I象限并不像人们想象的那样不安全，I象限与其他象限一样，有自己的技能和思维方式。只要你愿意花时间学习，就能够学会在I象限获得成功所需要的技能。

一个新时代开始了

1989年，柏林墙倒塌。这是世界历史上最重要的事件之一。在我看来，这次事件标志着工业时代的结束和信息时代的到来。

工业时代退休金计划和信息时代退休金计划的差别

工业时代开始的时间与1492年哥伦布航海远行的时间大致相当，1989年柏林墙的倒塌标志了这个时代的结束。出于某种原因，在现代历史上，似乎每过500年就会发生一次伟大而剧烈的变化，我们现在就处在这样的时期。

这种变化已经威胁到数亿人的财务安全，而很多人还没有意识到

这种变化将产生的经济影响，并且很多人将无法承受这种变化。我们可以在工业时代退休金计划和信息时代退休金计划的差别中发现这种变化。

当我还是个小男孩时，富爸爸就鼓励我用自己的钱去冒险，并让我学习投资。他总是说："如果你想变得富有，你就要学会如何冒险，学会成为一名投资者。"

回到家里，我把富爸爸的建议告诉我有学问的爸爸，我告诉他我们应该学会如何投资和管理风险。我那有学问的爸爸说："我不需要学习如何投资。我有政府的退休金计划，有一份来自教师工会的退休金，还有被担保的社保福利，为什么我还要拿自己的钱去冒险呢？"

有学问的爸爸相信工业时代的退休金计划，比如政府雇员退休金和社会保险福利。因此，当我加入美国海军陆战队时，他很高兴。当我奔赴越南时，他也不担心我可能会在越战中丢了性命，他只是说："20年后，你就会得到一份退休金和终生医疗保险。"

虽然美国政府现在仍在使用这样的退休金计划，但它显然已经有些过时了。公司将对你退休后的生活负经济责任，政府也将通过退休金计划维持你退休后的需求平衡，这样的想法已是不再奏效的陈旧观念了。

人们需要成为投资者

当我们从固定福利退休金计划或者是我所说的工业时代的退休金计划，转变到固定缴款退休金计划即信息时代的退休金计划时，作为个人，我们就必须对自己的生活负起经济责任了。然而并没有多少人意识到这个变化。

工业时代的退休金计划

在工业时代，固定福利退休金计划意味着，公司将保证每个在世的退休员工定期获得一笔确定的金额（通常是每月支付）。因为这一计划确保了未来有一份稳定收入，所以它让人们感到有保障。

信息时代的退休金计划

但是有人改变了上面的规则，公司突然不再承诺给你退休后的财务保障，而是开始实施固定缴款退休金计划。“固定缴款”意味着你只能拿回你和公司在你工作期间所缴纳的钱，也就是说，你的退休金仅由你所贡献的价值来决定。如果你和你的公司没有事先缴款，那么你退休后就拿不到任何钱。

在信息时代，可喜的是，人的寿命将会增加；而可悲的是，你可能活得比你能领到退休金的日子还长。

有风险的退休金计划

而且，还有比这更糟的，你和你的雇主缴纳在这项计划中的钱已并不能保证在你决定取回时还存在，这是因为像401（k）和超级年金这样的退休金计划也会受到市场的影响。换句话说，某天你的账户中可能还有100万美元，如果股市下跌了——这是每个市场都会突然发生的情况——那么你的100万美元可能只会剩下一半甚至分文不剩。终生获得收入保障的年代已经一去不复返了……可我在想，有多少正在进行这种计划的人能够意识到这一点。

这可能意味着，人们在65岁退休后，开始靠他们的固定缴款退休金计划生活，我们可以假设，他们到75岁时就花光了所有的钱，这时

又该怎么办？难道掸掸简历重新开始找工作？

那么，政府的固定福利退休金计划又如何呢？在美国，社会保险制度预期到2032年就会解体，医疗保险制度到2005年就会破产，而那时正是那些婴儿潮一代开始需要它的时候。即使在今天，社会保险制度也没能够提供很多的收入。当7800万婴儿潮一代开始要回他们过去缴纳的钱——而钱并不在那儿时，天晓得会怎样？

1998年，克林顿总统呼吁“拯救社会保险制度”的口号受到了广泛欢迎。然而，正如民主党参议员欧内斯特·霍林斯所说：“很明显，挽救社会保险制度的第一要务就是停止掠夺它。”美国政府应该对他们数十年以来向退休基金“借钱”应付政府开支的行为负责。

许多政客似乎认为，社会保险基金是一笔能够用来花费的收入，而不是一项以信托方式保留下来的别人的资产。

太多的人依赖政府

我写书并且开发“现金流”游戏等产品，是因为我深刻地意识到我们正处在工业时代的末期，并将迈入信息时代。

作为一个公民，我担心的是，从我们这一代人开始，并没有多少人真正准备好了应付工业时代和信息时代之间的种种差别——尤其是我们应该怎样为退休做好财务上的准备。那种“上学，然后找份稳定而有保障的工作”的想法对于1930年以前出生的人来说是个好主意。然而，虽然今天每个人都需要上学以便找份好工作，但是我们还必须知道如何投资，而目前投资并不是学校里教授的科目。

工业时代的一个后遗症就是，有太多的人变得依赖政府去解决他们的个人问题。今天，由于授权政府承担我们自己应该承担的财务责任，使我们面临的问题更加严重。

据估计，到2020年，美国人口将达到2.75亿，其中将有1亿人期望获得某种政府援助。这些人包括联邦政府雇员、退伍军人、邮政工人、教师和其他政府雇员，以及期待社会保险金和医疗保险金的退休人员。并且，按照合同，他们的这种期待是无可厚非的，因为通过这种或那种方式，大多数人都已经在这种承诺中投了资。不幸的是，多年来积攒了太多的承诺，现在都要开始兑现了。

然而，我认为这些财务承诺实难兑现。如果我们的政府开始征更多的税以信守这些承诺，那么能够逃离的人都将逃往税率较低的国家。在信息时代，对于税收领域来说，“离岸”这个术语将不再指向另一个被看做避税港的国家——而可能指向“电子空间”。

剧烈的变化就在眼前

我想起约翰·肯尼迪总统的一句警言：“剧烈的变化将要来临。”

的确，这个变化就在我们身边。

一位在婴儿潮时期出生的预言家鲍勃·迪伦，在他那首名为《时代在改变》的歌中唱道：“你最好学会游泳，否则你会像石头一样沉下去。”

不用成为投资者的投资

从固定福利退休金计划变为固定缴款养老金计划的过程正迫使着世界上数百万人成为投资者，而他们几乎没有受过任何投资方面的教育。许多人终其一生都在避免财务风险，而现在却不得不去面对它。这些财务风险随着他们生活的进展、年龄的增长和工作的结束而来。大部分人只有在退休时才会知道，自己到底是聪明的投资者还是粗心的赌徒。

今天，股市是一个世界性的话题，它被许多事情影响和刺激着，其中之一就是一些非投资者正在尽力成为投资者。他们的财务路径如下图所示。



这些人，即E象限和S象限中的绝大部分人是天生的安全导向型的人，因此他们寻求有保障的工作或职业，或者创办他们能够控制的小企业。今天，由于固定缴款退休金计划正在走向崩溃，他们正在移向I

象限，他们希望在退休时能够在那里找到“安全与保障”。遗憾的是，I象限的特点不是安全性，而是风险性。

因为在现金流的左侧象限有如此多的人在寻找安全，所以股票市场做出了相应的反应。于是你常常听到这样一些话：

1．“多元化”。寻求安全性的人们经常用“多元化”这个词。为什么？因为多元化战略是一个“不亏损”的投资战略。但它并不是一个挣钱的投资战略，成功的或者富有的投资者并不使用多元化投资战略。他们更注重自己的努力。

沃伦·巴菲特可能是世界上最伟大的投资者之一，他这样评价“多元化”：“我们所采用的战略排除了标准的多元化信条，因此，很多权威认为这种战略一定比大多数传统的投资者所采用的战略风险更大。但我们不同意这种看法。我们相信，证券集中化的策略会使投资者考虑一系列问题，如企业的实力、投资者在买进之前对企业财务状况的满意度，这样做反而可以减少风险。”

也就是说，巴菲特认为证券集中化或者说集中于几种投资而不是实行多元化投资是一种更好的投资战略。他的理念是，集中化而不是多元化要求你更聪明，在思想上和行动上更激进。他在文章中写到，普通投资者避免波动是因为他们认为波动是有风险的，而“事实上，真正的投资者喜欢波动”。

我和我妻子在走出财务困境、寻找财务自由时，也没有实行多元化，我们也选择了集中投资。

2．“蓝筹股”。寻求安全性的投资者通常购买“蓝筹股”。为什么呢？因为他们认为这些公司更安全。然而也许这些公司的确很安全，但股票市场却不是。

3．“共同基金”。不太懂投资的人觉得把他们的钱交给一位基金经理人会更安全，他们希望这位经理人能够比自己做得更好。对于那些不想成为职业投资者的人来说，这的确是一个明智的战略。问题是，这种做法很明智，并不意味着共同基金的风险一定很小。事实上，如果股市下跌，我们很可能就会看到我所说的“共同基金崩溃”——像1610年的“郁金香狂热”、1620年的“南海泡沫”和1990年的“垃圾债券”事件一样可怕的金融崩溃。

今天，市场上挤满了几百万需要安全与保障的人，但是，巨大的经济变革正迫使他们不得不从现金流的左侧象限移向右侧，在那里他们所看重的保障不复存在。可许多人仍然认为他们那已不再安全的退休金计划依然安全，这引发了我的担忧：一旦发生经济崩溃或出现大萧条，他们的退休金将荡然无存。显然，现在的各种退休计划的安全度已远不如我们父母那个时代高。

巨大的经济变革正在来临

我们现在正处于巨大的经济变革时期，这样的剧变往往标志着旧时代的结束、新时代的开始。在每个时代的末期，都既有人前进，也有人固守过去的想法。我担心，那些仍期望让大公司或政府为自己的财务安全负责的人，会在未来的日子里深感失望。他们所抱有的是工业时代的信念，而不是信息时代的信念。

没有人能够预测未来。我认同许多投资信息服务公司的看法，尽管他们的观点不尽相同。有的说近期前景光明，还有的说市场崩溃和大萧条就在眼前。为了保持客观，两种看法我都会接受，因为这两种看法都有值得听取的地方。我的角色不是一个试图预测未来的预言家；相反，我在B象限和I象限工作学习，准备迎接即将发生的任何事

情。一个有准备的人，无论经济走向何方、何时发生变动，都能获得成功。

历史的经验告诉我们，通常，一个活到75岁的人可以经历一次经济萧条和两次大的经济衰退。我的父母经历了他们那个时代的萧条，而婴儿潮一代还没有经历——从上一次经济萧条至今已经有大约60年了。

今天，我们都需要关注工作安全以外的事情。我想，我们还需要关心的是自己的长期财务安全——不要把这种责任推给公司或者政府。当公司说他们不再为你退休后的生活负责时，时代就真的变了。一旦他们转向固定缴款退休金计划，这个信息就是在告诉你，你将自己负责为你的退休计划投资。因此，今天，我们都需要成为更聪明的投资者，对金融市场的波动变化保持警惕。我的建议是，每一个人都应学习成为一名投资者，而不是把钱交给别人替你投资。如果你仅仅是把钱交给某个共同基金或者投资顾问，那么你也许要等到65岁时才能检验出那个人是否做好了他的工作。如果他们的工作做得很糟糕，你将不得不在你的余生中继续工作。不错，很多人都将不得不这样做，因为对于他们来说，投资或者学习投资已经太晚了。

学习驾驭风险

高回报、低风险的投资是可能的，你所要做的就是学会如何实现这种投资。其实这并不难。这就好像学骑自行车，刚开始时你可能会摔跤，但是后来你就不再摔跤了。对大多数人来说，骑车变成了一种后天的本能，投资也是如此。

现金流左侧象限存在的问题是，多数人待在那里是为了躲避财务风险。我的建议是：不要躲避风险，要学会如何驾驭风险。

敢于冒险

敢于冒险的人改变着这个世界，几乎没有不冒任何风险就变富的人。但太多的人都依赖政府来消除生活中的风险。正如我们所了解的那样，信息时代的开始正是大政府时代的结束，大政府的代价太昂贵了。不幸的是世界上很多依靠“特权”和退休金生活的人在经济能力上都将被远远地抛在后面。信息时代意味着我们要变得更能自给自足，更加成熟。

“刻苦学习，然后找份安全而有保障的工作”的想法产生于工业时代，而我们不再属于那个时代。时代在变，问题是很多人的想法并未改变。他们认为，自己应被授予某些东西，许多人甚至认为I象限与自己无关。他们理所当然地想，当他们退休时，政府、大企业、工会或者他们的共同基金会负责照顾他们。对于这些人，我真诚地希望他们是对的。他们也大可不必再继续阅读本书。

对那些认识到有必要成为投资者的人们的关心，促使我写下了这本书。本书是想帮助那些想从左侧象限转移到右侧象限，但又不知道从何开始的人。任何人只要有正确的技能和决心，都能实现这种转变。

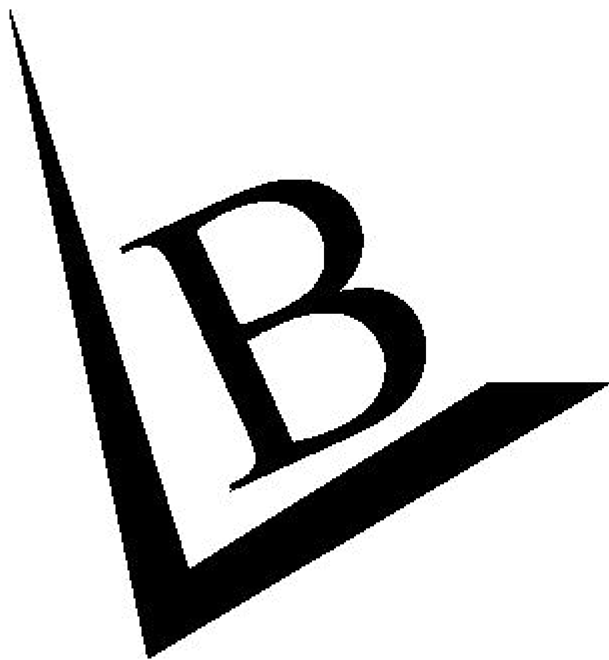
如果你已经实现了财务自由，那么我要说：“祝贺你！”并请你把自己的经历告诉别人，在他们愿意的情况下指导他们。但是要让他们找到自己的路，因为通向财务自由之路有很多条。

不管你如何决定，请记住这点，财务自由虽然自由，却来之不易。这种自由是有价的——但对我来说，它值这个价。最大的秘诀是：其实走上财务自由之路不用花钱也不一定非要受过高等教育，甚至也没有太大的风险。这种自由的价格是用我们的梦想、渴望和战胜一路上不停袭来的失意的能力来计量的。你，愿意支付这个价格吗？

我的一个爸爸支付了这个价格，另一个却没有。但他支付的是另外一种代价。

B象限测试

你是真正的企业主吗？



如果对下面的问题你的回答是“是”，那么你就是一个真正的企业主：

你能离开自己的企业一年或更长时间，回来时发现它比你离开时更能赢利并且运作得更好，是吗？

□是

□不是

(1) “被动收入”是指不用工作即可挣得的收入。

(2) 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

(3) 此计划由雇员、雇主、政府三方共同供款（2002年7月1日分别为雇员薪水的3%、9%、3%），是澳大利亚所有雇员必须参加的强制型养老计划。

第3章
人们为什么选择安全而不是自由

我的两个爸爸都建议我上大学并获得一个学士学位。但是当我获得了学位之后，他们的建议就不同了。

我的有学问的爸爸经常说：“上学，考高分，然后找份安全而有保障的好工作。”

他建议的生活道路位于左侧象限，如下图所示：



我没有学问但很富有的爸爸说："上学，考高分，然后创办自己的公司。"他的建议位于右侧象限，如下图所示：



他们的建议是不同的，因为他们一个关心工作安全，另一个则关心财务自由。

为什么人们寻求工作安全

人们寻求工作安全的主要原因是，他们在家里和学校里接受的就是这样的教导。

迄今为止，很多人仍在不假思索地听从这种建议。很多人从小就被告知要首先考虑工作安全，而不是财务安全或财务自由。由于大多

数人在家里和在学校里没有学到多少甚至根本没有学到金钱方面的知识，所以他们自然而然地更加坚定地信仰工作安全的观念——而不是去追求财务自由。

如果你仔细观察现金流象限图，就会发现，左侧象限是由安全推动的，而右侧象限是由自由推动的。



陷入债务危机

社会上有90%的人在左侧象限工作，主要原因是左侧象限所需技能是人们在学校里学习过的。当他们离开学校后，很快就陷入了各种债务之中。他们陷得如此之深，以至于必须与工作或者工作安全联系得更紧，好支付各种账单。

我经常遇到一些年轻人，他们靠美国大学生贷款完成学业。其中有几个人说，当他们看到为了完成大学教育，自己欠下了5万甚至15万美元的债务时，感到非常沮丧。如果让父母为自己交学费，那么父母又将会多年处于财务紧张的状态。

最近我读到这样的消息，目前大部分美国人在读书的时候就已经开始使用信用卡，并在他们此后的一生中一直欠债，因为他们都还保持着那种在工业时代很流行的观念。

持有原来的观念

如果我们观察那些受过教育的普通人的生活，就会发现他们的财务记录通常是这样的：

上学，毕业，找工作，很快开始挣钱和消费。此时的年轻人已经能够支付房租、电视、新衣服、一些家具，当然还有一辆车，不过账单也接踵而至。一天，年轻人遇到了某个特别的人，两人一见钟情，坠入情网，然后结婚。在一段时间内，他们的生活很幸福，因为两个人和一个人的生活开支差不多，而他们现在有了双份收入，却只需付一份房租，于是他们能拿些钱出来去购买年轻夫妻所向往的东西——自己的房子。他们找到了理想的房子并拿出储蓄支付了首付款，然后使用抵押贷款按月支付房款。因为他们有了一所新房子，于是新的家具又成为下一个目标，他们又找到一家家具商店，那充满魔力的广告词说：低首付，每月轻松支付。

生活是美妙的，这时他们举办派对，把所有的朋友都找来参观自己的新房子、新车、新家具和新玩具，而他们将在余生中背负沉重的债务。接着，他们的第一个孩子出生了。

这对受过良好教育、工作努力的普通夫妇在把孩子交给幼儿园之

后，必须节省开支、努力工作。他们变得必须要寻求工作安全，因为平均算起来他们不到3个月就会破产。你经常会听到这些人说，“我不能停下来，我有账单要付”，就像《白雪公主》中的一首被恶搞的歌中所唱的：“我欠了债，我欠了债，因此我得去工作。”

还有50年代田纳西歌手厄尼·福特的歌：

“你装了16吨的货，而你得到了什么？

债务延长一天，负担就重一天。

圣彼得，不要带我走，我不能走，

我已把我的灵魂献给了公司。”

成功的陷阱

我能从富爸爸那里学到这么多东西，原因之一就是他有闲暇时间来教我。随着他的事业越来越成功，他的闲暇和钱也越来越多。生意越好，他越不用辛勤工作，他只需要让他的总裁帮他去壮大公司系统并雇用更多的人来工作。假如投资顺利，他会再次投资并挣到更多的钱。他的成功使他有了更多的自由时间。他花了很多时间向我和他自己的儿子解释他在企业和投资领域所做的一切事情。我从他身上学到的财务知识远比从学校学到的多。这就是在现金流右侧象限即B象限和I象限努力工作所得到的结果。

我的有学问的爸爸工作也很努力，但他是在现金流左侧象限工作。由于他的努力，他获得了提拔并负责更多的工作，然而他花在孩子们身上的时间却越来越少。他早上7点上班，我们时常见不到他，因为在他下班回家之前，我们都已经上床睡觉了。这就是你在现金流左侧象限辛苦工作并且获得成功后的结果：成功使你的闲暇越来越少

——尽管这样能挣更多的钱。

金钱的陷阱

右侧象限的成功需要有关金钱的知识，即“财商”。富爸爸这样定义它：“财商不是指你赚了多少钱，而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

右侧象限的成功的确需要财商，如果人们缺少基本的财商，大多数情况下他们将无法在右侧象限生存。

我的富爸爸善于理财，善于与他人合作。他必须这样，因为他要挣钱，要管理尽可能少的人，以便维持低成本和高利润。这些是在右侧象限获得成功所必需的技能。

正如富爸爸一再向我强调的那样，你的房子不是一项资产，而是一项负债。他向我们证明了这一点，他通过教给我们财务知识使我们读懂了这些数字。因为他善于管理员工，所以他能有闲暇教育他的儿子和我。他的工作技能甚至被应用到他的家庭生活中。

我的有学问的爸爸在工作中不管理钱和人，虽然他自己不这么认为。身为州教育厅厅长，他支配着几百万美元预算和几千雇员，但这不是他创造的钱，这是纳税人的钱，他的工作是花掉它。如果他不花掉这些钱，政府将在来年给他更少的钱，因此每个财政年度快要结束时，他都在想尽办法花光预算。这意味着他通常要雇用更多的人去使下一年的预算显得合理。有趣的是，他雇的人越多，问题也越多。

当我以一个小男孩的眼光来观察两位爸爸时，在内心深处，我已经决定自己要过什么样的生活。

我的有学问的爸爸非常爱读书，他在文学方面很有造诣，但是他

的财务知识却十分匮乏。因为他不会读数字，因此不得不听从他的银行经理和会计师的建议，这两个人都告诉他，他的房子是一项资产，而且是他最大的投资。

因为有这样的财务建议，我的有学问的爸爸不仅更加努力工作，而且陷入了更深的债务危机。每次他因为努力工作而获得提拔时，他的薪水就会增加，而随着薪水的增加，他所处的税率等级也在不断提高。由于他处在较高的税率等级上——六七十年代的高收入员工的税率是相当高的——所以他的会计师和银行经理告诉他，应该购买一所更大的房子，这样他就能够免于支付利息。他挣了更多的钱，结果却让自己的税负和负债都增加了。他取得的成功越大，工作得越努力，他与自己所爱的人共度的时间就越少。很快，所有的孩子都离开了家，而他仍在努力地工作以便支付所有的账单。

他总是认为，下一轮的升职和加薪将会解决他的财务问题，但是他挣得越多，负债和纳税也越多。

在家里和在工作中，他越是窘迫，似乎就越需要依赖工作安全。越是在情感上依赖工作，越是需要拿薪水来付账单，他就越是鼓励自己的孩子们去“找一份更稳定、更有保障的工作”。

他越是感到不安全，就越发追求安全感。

你的两大支出

因为我的穷爸爸不会读财务报表，因此，他越成功，就越无法看到自己的财务困境。我看到很多像他一样努力工作的成功人士都陷入了相同的财务困境。

如此多的人为钱挣扎，原因就在于每当他们挣到更多的钱时，他们就会有两项最大的支出跟着增加：

1．税收；

2．债务利息。

事实上，政府提供的税收减免会使你陷入更深的债务危机，这难道不会让你觉得有什么地方不对劲吗？

就像我的富爸爸对财商的定义一样：“财商不是指你挣了多少钱、而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

我那努力工作而有学问的爸爸在去世之后，政府还对他遗留下来的很少的钱征收了遗产税。

追求自由

我知道，很多人在追求财务自由和幸福生活，问题是大多数人没有接受适当的培训以变得适合在B象限和I象限工作。由于缺乏培训、追求工作安全以及不断增加的债务，大多数人把自己对财务自由的追求限制在现金流的左侧象限。不幸的是，人们很难在E象限或S象限找到财务安全或财务自由，真正的安全和自由位于右侧象限。

改变工作，追寻自由

现金流象限对追踪或观察一个人的生活方式很有帮助。许多人终其一生都在寻找财务安全或自由，但最终只不过是从一个工作换到另一个工作。例如：

我有一个高中时代的朋友，每过大约5年我就会收到他的一封来信。开始时他总是那样兴奋，因为他找到了非常满意的工作。他欣喜若狂，因为他在为他所梦想的公司工作。他如此热爱他的公司，那儿的工作令人振奋。他喜欢他的工作，担任着重要职位，薪水丰厚，员工能干，福利很好，晋升的机会也很多。但是在4年半之后，我又会收到他的来信，这时，他很失望。他说，他所在的公司贪污腐败，没有信誉；不尊重员工；他讨厌他的老板；他错过了一次升职机会，而且他们给他的薪水太少。然而6个月后，他又一次欣喜若狂，因为他发现了另一份非常满意的工作。然而不久他又一次发现……

我感觉他的生活经历就像一只狗在追自己的尾巴，如下图所示：



他的生活方式是从工作到工作。他一直生活得很好，因为他很精明，有魅力而且有个性。但是时间在追赶他，更年轻的人正在得到他过去得到的工作。他仅有几千美元的储蓄，没有为退休攒一点钱，有

一所永远不会属于自己的房子、孩子的抚养费和将要支付的大学学费。他最小的孩子8岁，和他的前妻生活。最大的孩子14岁，和他一起生活。

他过去总是对我说："我不用担心，我还年轻，我有时间。"

我想知道现在他是不是还会这么说。

以我的观点，他需要做出很大努力并开始迅速转向B象限或I象限。他需要开启一种全新的状态并开始新的教育过程。除非他走运中了彩票，或者找了一个有钱的女人结婚，否则他余生都要努力工作。

做你自己的事情

E变成S

另一种常见的方式就是从E变成S。在目前这个公司规模急剧缩小的时代，许多人都离开他们所在的大公司，开创自己的企业。这是所谓的"家庭企业"的繁荣时期。很多人决定"创办自己的企业"，"做自己的事情"和"做自己的老板"。

他们的职业路径如下：



在所有的生活道路中，我认为这种道路适合大多数人。S的回报虽然最高，但风险也最大，我认为它是最辛苦的象限，而且失败率很高。如果你停留在这个象限，成功了甚至比失败了还糟。这是因为，如果你是一位成功的S，你将比你在其他任何一个象限都要更努力地工作——而且在相当长的时间里都要那么努力，只要你是成功的。

S的工作最辛苦的原因是，他们是典型的“大厨兼洗碗工”。他们必须做所有的工作或者说负责所有的事情，而这些工作在较大的公司中将由许多经理和雇员共同完成。刚起步的S通常要回电话、付账单、打电话推销、尽力做低价广告、接待顾客、招聘职员、解雇职员、当职员不在时填补空缺、与税务人员交涉、应付政府检察官等。

就我个人而言，每当我听到某人说他将开办自己的企业时，我就感到畏缩。我希望他们一切都顺利，但是我非常担心他们。我见过许

多E用其一生的积蓄或者向朋友和家人借钱来创办自己的企业。经过3年左右的挣扎和艰苦工作，企业扩大了，却没有换来终生的储蓄，只有需要偿还的债务。

在美国范围内，这种类型的企业在每5年内10家中就会有9家以宣告破产。生存下来的那些企业，在下一个5年内，又将以90%的比例倒闭。也就是说，100家小企业中有99家将在10年内消失。

我想，大多数企业在第一个5年中失败的原因是缺少经验和资金，唯一的幸存者在第二个5年中失败的原因则不再是缺少资金，而是缺少精力。长期的拼命工作最终会毁了这个人，所以很多S常感到精疲力竭。这也是很多受过高等教育的专业人员或者更换公司，或者试着开始某种新事业，或者过劳死的原因。也许，这也是医生和律师的平均预期寿命低于大多数人的原因。他们的平均预期寿命是58岁，其他人则是70多岁。

对于那些健康没有出现太大问题的人来说，他们似乎已经习惯了早起，上班和努力工作，这似乎是他们的全部生活。

一位朋友的父母告诉我这样一件事。45年来，他们花了很多时间经营他们位于街角的小酒铺。当附近犯罪活动增加时，他们不得不在门窗上安装钢栅栏。现在，钱要从一个狭缝中递入递出，就像银行里那样。我偶尔顺路会去拜访他们，他们是那种很亲切很友好的人，但是看到他们像囚犯一样从上午10点到凌晨2点一直待在自己的店里，躲在钢栅栏后工作，我心里就觉得很难过。

很多聪明的S在精疲力竭之前，即事业的巅峰时期会将企业卖给某个有精力和资金的人。他们休息一段时间后，会开始新的事业。他们一直在做自己的事情，并且热爱这种生活。但是，他们必须清楚何时应该退出。

给孩子们的最差建议

如果你是在1930年以前出生的，那么“上学，考高分，然后找份稳定有保障的工作”是个好建议。如果你是在1930年以后出生的，那么这可不是个好建议。

为什么呢？

答案是：1．税收；2．负债。

对于那些在E象限工作挣钱的人来说，实际上没有什么税收减免。今天的美国，做一名雇员就意味着你是一个与政府进行对半分红的合伙人，政府最终将拿走你收入的50％或者更多，而且这部分钱中的一大部分甚至是在雇员看到工资单之前就被拿走了。

考虑到政府的税收减免只会使你更深地陷入债务危机中，通往财务自由的道路对大部分E象限和S象限的人来说，实际上是不可能的。我经常听到会计师们对在E象限中挣到更多钱的客户说，他们应该去买一所更大的房子，以便获得较大的税收减免。或许这种做法对于处在现金流左侧象限的人来说有点用，但是对于象限右侧的人来说已经毫无意义。

谁纳税最多

富人缴纳较少的所得税。为什么会这样呢？因为他们不是作为雇员在挣钱。非常富有的人知道，最好的合法的避税方法是在B象限和I象限中获取收入。

如果人们在E象限中挣钱，那么他们唯一可能的税收减免就是购买大房子，并增加负债。从现金流右侧象限来看，这种做法在财务上

并不明智。对于右侧象限的人来说，这就等于说："给我1美元，我还你50美分。"

当税收不公平时

我常常听到一些人说："拒绝缴税可不是美国人的做法。"

如果这话出自一个美国人之口，恐怕他是忘记了自己国家的历史。正是为了不必向英国人缴税，为了争取独立，美利坚才建立起来。难道他们都忘了1773年著名的"波士顿倾茶事件"？这场起义引发了美国的独立战争，让美洲殖民地摆脱了英国的沉重的赋税。

接下来的便是"谢伊斯起义"(1)、"威士忌酒反抗"(2)、"弗赖斯起义"(3)、"西红柿关税斗争"(4)，以及许多在美国历史上声名卓著的抗税斗争。

人类历史上还有两次值得一提的抗税斗争，虽然不是发生在美国，但也显示了民众抗税的激烈态度。

威廉·退尔传奇就是其中一则著名的抗税故事。他手中的弓箭差点射下自己儿子的头颅。他对政府的税收制度表现出了极大的愤怒，不惜让自己的儿子冒着生命危险去争取。

另一则是戈黛娃夫人的故事。她呼吁当局减免税收，而当权者却说只要她能裸体骑马绕行市内街道便同意减免税收。她果真这样做了，当权者只好遵守诺言。

税收的好处

税收是现代文明的一种必然结果。当税收被滥用并失控时，问题

就产生了。在未来的几年里，几千万婴儿潮一代将要退休。他们由纳税人变为领取社会保险金的退休者，这就需要征收更多的税来应付这种转变。由此美国和其他大国都将出现经济衰退。有钱人会去寻找那些需要他们的钱的国家，而不是留在因为他们有钱而“惩罚”他们的国家。



一个大错误

今年初，一个报社记者采访了我。在交谈中，他问我去年挣了多少钱。我回答说：“大约100万美元。”

“那么你缴了多少税？”他问。

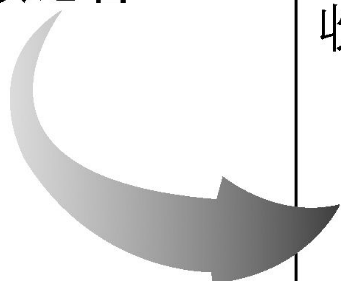
“分文未缴，”我说，“这些钱是资本利得，我能无限地推迟纳税。我按照美国国税局出台的第1031条款 (5) 进行交易出售了3项不动产，我从来不碰钱，只是把它再投资到更大的资产上。”几天后，报纸上刊登出这样一篇文章：

“有钱人挣100万，并承认没有纳任何税。”

我确实说了类似的话，但这条新闻把一些关键词省略掉了，因此歪曲了我的意思。我不知道是这名记者心怀叵测，还是他不知道什么是第1031条款。不管出于什么原因，这的确是一个很好的例子，证明了不同象限的人有着不同的观点。我仍然要说，并不是所有的收入都一样，有些收入的确可以比别的收入少纳税。

多数人注重收入而不是投资

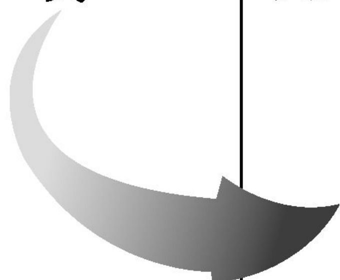
该记者



损益表

收入
支出

我



资产负债表

资产	负债



今天，我仍然听到人们在说：“我要回去上学，这样我才有机会加薪。”或者：“我得努力工作，这样才能得到提拔。”

这是将精力集中于财务报表的收入项目或者E象限的人所说的话或所持有的观点。说这些话的人将把增加收入的一半交给政府，并为此更加努力地工作更长时间。

在下面的章节中，我将解释现金流右侧象限的人是如何将税收转化为资产的，而不是像左侧象限的人那样只是将税收作为他们的负债。

快速致富

我和我妻子想要快速地从无家可归达到财务自由，这就意味着要在B象限和I象限工作挣钱。只有这两个象限，才有可能快速致富，因为在这里能合理避税，从而留下更多的钱。通过让钱为我们工作，我们很快获得了财务自由。

如何获得财务自由

税收和负债是大多数人永远感受不到财务安全或财务自由的两个主要原因。通向财务安全或自由的路位于右侧象限，但是在那里你会远离工作安全。现在你需要了解工作安全、财务安全与财务自由之间的区别。

它们的区别是什么

1．工作安全；

2．财务安全；

3．财务自由。

如你所知，我的有学问的爸爸，像他那个年代的大多数人一样注重工作安全。他一直认为，工作安全就意味着财务安全——直到他最终丢了工作并且无法再找到工作。我的富爸爸从来不谈论工作安全，相反，他谈论财务自由。

要获得你所渴望的那种安全或自由，我们可以先观察一下现金流象限的各种模式：

工作安全模式

这种模式中的人通常善于完成他们的工作。很多人花了多年时间读书，又花了多年时间工作以获得经验。问题是他们几乎不了解B象限或I象限。即使他们拥有退休金计划，他们在财务方面仍没有安全感，因为他们接受的培训只是为了获得工作或工作安全。



两条腿比一条腿好

要想在财务上变得更安全，我建议：除了在E象限或S象限工作外，人们还应该学会在B象限或I象限工作。有了能够在两侧象限成功工作的信心，人们就会感到很安全，即使他们手中的钱很少。知识就是力量——他们所要做的就是等待机会运用他们的知识，然后赚到钱。

这就是造物主给我们两条腿的原因。如果只有一条腿，我们会感到不稳定和不安全。有了两个象限的知识，一个在左，一个在右，我们就会觉得安全。只了解自己的工作或专业的人只有一条腿，每当经济波动时，他们都会比有两条腿的人摇摆得更厉害。

财务安全模式

对于E，财务安全模式图是：



这个环形说明，这一类人不只是把钱存入退休金账户并期待着最好的结果，他们还作为投资人和雇员来接受教育，这让他们更加自信。正如我们在学校里学习一种职业技能一样，我建议你们试着去学习成为一名专业投资人。

那名记者对我用资产项目挣到了100万美元并且不纳任何税深感

不满，但他就是不问一问：“你是怎么赚到100万的？”

对我来说，这是一个真正的问题。合理避税很容易，挣100万却没那么容易。

通往财务安全的另一条路径如下图所示。



对于S，财务安全模式图如下图所示。



这就是托马斯·斯坦利的《邻家的百万富翁》中描写的那种模式。《邻家的百万富翁》是一本很棒的书。一般来说，美国的百万富翁都是自由职业者，生活节俭、长期进行投资。该模式就反映了这样的财务之路。

下面这条路，即从S到B，通常是许多伟大的企业家，如比尔·盖茨所采用的。这不是一条最容易的道路，但我认为，这是最好的道路之一。



两个强于一个

学会在多个象限工作，尤其是一个在左，一个在右，要比仅在一个象限工作好得多。在第二章，我举出了一项数据，即平均来看，富人收入中的70%来自右侧象限，30%来自左侧象限。我发现，无论人们挣多少钱，只有当他们能够在多个象限中工作时，才会觉得更安全。要获得财务安全就得安全地把脚放在两侧的象限。

富有的消防队员

我有两个朋友，都在现金流两侧的象限取得了成功。他们既享有很多福利及工作安全，同时在右侧象限也获得了巨大的经济财富。他们俩都是为市政府工作的消防队员，有不错的稳定收入、很好的福利和退休金计划，并且每周只需要工作两天。另外的3天时间，他们则作为职业投资人进行工作。周末他们休息，与家人和朋友在一起。

其中一个朋友买了一些旧房子，把它们一一修整，然后租出去。在我写这本书时，他已经拥有45所房屋，扣除负债、税收、维修费、管理费和保险费后，他每个月的净收入是1万美元。作为消防队员，他每月挣3500美元，因此他每月的总收入超过1.3万美元，年收入约为15万美元，而且这个数字还在增加。他离退休还有5年多时间，他的目标是在56岁时年收入达到20万美元。这对于一个有4个孩子的政府雇员来说，情况不算太坏。

另一个朋友把时间花在分析公司业绩、赚取股票和期权的长期差价上。他的资产组合现在已经超过了300万美元。如果他把它们都换成现金，每年收取10%的利息，排除市场发生重大变化的情况，他的年收入将为30万美元，而且终生不变。这对于一个只有两个孩子的政府雇员来说，情况很不错了。

这两位朋友将从他们20年的投资中获得足够的资本收益，直到40岁退休时也都很喜欢自己的工作，并且可以在退休后从地方政府那里领到丰厚的福利金。到那时，他们会很自由，因为他们将享受到在两侧象限同时获得成功所带来的收益。

钱本身不能带来安全

我遇到过很多人，他们的退休金账户中有几百万美元，但他们仍然感到不安全。这是为什么呢？因为这些钱来自他们的工作或企业。他们通常把钱存入一个退休金账户，而不知道用来投资。如果这笔钱用完了，或者他们失去了工作，他们该怎么办？

财务自由模式



这是富爸爸所推荐的模式，它是通向财务自由的途径。这是真正

的财务自由，因为在B象限，别人为你工作，而在I象限，你的钱为你工作。你可以自由选择是否工作。拥有这两个象限的知识会使你获得完全的财务自由。

如果你观察那些特别有钱的人，就很容易发现这是他们在象限中的模式。围绕B和I的环形显示出微软的比尔·盖茨、传媒大亨默多克、哈萨维公司的沃伦·巴菲特和罗斯·佩罗等人的收入模式。

不过要小心，B象限与I象限大不相同。我见过很多成功的B以几百万美元的价格卖掉他们的企业以求获得新的财富。他们认为自己所拥有的美元代表了他们的财商水平，所以匆忙转向I象限，最后把钱全部赔掉。其实所有这些象限的游戏规则都是不同的——因此我始终强调多维教育。

和财务安全的情况一样，同时在B和I两个象限工作会让你在财务自由的世界里站得更稳。

路径的选择

人们可以选择不同的财务之路，但遗憾的是，大多数人仅选择工作安全这条路。当经济开始波动时，他们通常更拼命地依赖工作安全，他们终生都在寻求工作安全。

但我仍建议你至少掌握一些财务安全的知识，这能让你对自己的工作和自己在任何经济形势下的投资能力都充满自信。一个很重要的秘诀是，真正的投资者在不利的市场中挣到的钱更多。他们能挣到钱，是因为非投资者在应该买进的时候却匆忙卖出。因此我并不担心可能到来的经济变动——因为变动意味着财富的转移。

你的老板不能使你富有

频繁发生的经济动荡，部分是由公司的收购与兼并引起的。最近，我的一位朋友卖掉了他的公司，他在这次交易中获得了1500万美元，而他的雇员却不得不另找新工作。

告别晚会充满了悲伤的气氛，但也隐藏着极端的气愤和憎恨。虽然多年来他付给员工们的薪水很高，但是大部分人的财务状况并没有因此而得到改善。很多人意识到，多年来在他们忙着挣工资、付账单的时候，公司的老板却变得富裕起来。

事实也正是如此：老板的工作不是使你富裕，而只是确保你得到工资。致富是你自己的工作，如果你愿意的话，这个工作应该始于你接受工资单的那一刻。如果你理财的技术很糟糕，即使全世界的钱也救不了你；如果你理财有方，并且学到了B象限和I象限的知识，你就能获得巨大的个人财富，还有最重要的财务自由。

我的富爸爸过去常对他的儿子和我说："富人和穷人之间的唯一差别就是他们在闲暇时间所做的事情。"

我同意这种看法。我发现人们比以前更忙碌了，自由时间也越来越少。然而，我建议，如果你一定要忙碌，那么就在两侧的象限同时忙碌，以便有更好的机会去获得更多的自由时间和更大的财务自由。当你工作的时候，请努力工作，不要在上班时间阅读《华尔街日报》，这样，你的老板会更加欣赏你、尊重你。下班后，你用你的薪水和闲暇时间所做的事情将决定你的未来。如果在左侧象限努力工作，你只能永远努力地工作下去；如果坚持在右侧象限努力工作，你就有机会获得自由。

我所推荐的道路

位于左侧象限的人总是问我："你有什么建议？"我推荐的道路就

是富爸爸推荐给我的。这也是罗斯·佩罗、比尔·盖茨等人所选择的道路。这条道路如下图所示：



我偶尔会听到这样的抱怨："我也想当投资专家呀。"

对此我这样回答："那么请去I象限。如果你有足够的钱和充裕的自由时间，那么请直接进入I象限。但是如果你的时间和金钱并不是很多，那么我所推荐的道路会更安全。"

大多数情况下，人们没有足够的时间和金钱，所以这时他们会问另外一个问题："为什么你建议要先到B象限呢？"

对这个问题的讨论通常需要1个小时的时间，因此我不在这里讨论它。不过我可以用下面几句话概括我的理由：

1．经验和教育　如果你首先在B象限获得成功，那么你将更有可能成为一个有影响力的I。

I投资于B。

如果你首先通过实践具备了良好的商业意识，那么你将成为一个优秀的投资者，并且能慧眼识珠地辨别出其他的成功的B。真正的投资者只在拥有稳定企业系统的成功的B身上投资。在E或S身上投资是有风险的，因为他们不知道系统与产品之间的差别——或者因为他们缺少优秀的领导才能。

2．现金流　如果你拥有一家企业并且运作良好，那么，此时你应该有多余的时间和现金流支持你在I象限的活动。

我多次遇到E-S象限的人，他们的资金非常紧张，承担不起任何财务损失。市场一波动，他们就会破产，因为他们的财务一直处于红线档。

事实是，投资是资本和知识的积聚，但获得这种知识需要大量的资金和时间。很多成功的投资者在成功之前都失败过很多次。成功者知道，成功是一位贫乏的教师，知识只有在犯错的过程中才能学到。但在I象限，错误的代价是赔钱。如果你缺少知识和资本，那么试图成为投资者无异于在财务上自杀。

通过掌握成为优秀的B所需要的技能，你还能为成为一名优秀投资人提供必需的现金流。作为B，你创立的企业将为你提供现金支持，就像你会为成为一名优秀投资人而接受教育一样。一旦你获得了成为一名成功的投资者所需要的知识，你就能理解我说的“挣钱并不

总是需要先投钱”这句话。

好消息

有一个令人振奋的好消息就是，现在在B象限获得成功要比以前更容易。这就像技术进步使许多事情变得容易一样，技术进步同样也使在B象限获得成功变得更加容易。虽然这并不像找一份最低工资的工作那样轻松，但是各种先进的系统的确正在使越来越多的人获得B象限中的财务成功。

---

(1) 1786～1787年美国马萨诸塞州发生的一场农民起义。起义领导者丹尼尔·谢伊斯是前美国独立战争军官。起义的原因是马萨诸塞州政府对农民的漠视，以及乱收选举人头税等。

(2) 1794年，美国宾夕法尼亚州西部农户拒纳酒税的反抗。

(3) 1799～1800年，美国宾夕法尼亚州反抗政府征收房产税的起义，领导人是约翰·弗赖斯，又称“房产税起义”。由于民众用滚烫的开水驱赶被派到家中的估税员，这次斗争又称“热水反抗”。

(4) 1895年，英国商人从西印度群岛运来一批西红柿。按美国当时的法律，输入水果免交进口税，进口蔬菜则需缴纳10%的关税，于是围绕进口西红柿是否需缴关税展开了一场争论，史称“西红柿关税斗争”。

(5) 该条款是指业主把以投资和生意为目的的物业交换同类的物业，以原物业的盈利转到新的物业，达到减税的目的。

第4章
商业系统的3种类型

在进入B象限时，请记住你的目标是拥有一个系统，让人们通过这个系统为你工作。你可以亲自发展这个企业系统，或者收购一个系统，并把这个系统看成是将使你安全地从现金流左侧象限迈向右侧象限的桥梁——让你通往财务自由的桥梁。

目前，有3种主要的常用的企业系统，它们是：

1．传统的由企业主B创办的C型企业——由你自己发展起来的系统

2．特许经营权——购买现成的系统

3．网络营销——购进并成为现存系统的一部分

每种类型的系统都有各自的优点和缺点，但这几种类型的系统归根到底都是在做相同的事情。如果运行良好，每种系统都能提供稳定的现金流，而且不用企业主消耗太多的体力和精力——问题是如何让它运行良好。

1985年，当人们问“为什么你们无家可归”时，我和我妻子只是说：“因为我们正着力建立一个企业系统。”

这是一个由传统的C型企业和特许经营权混合而成的企业系统。如前所述，B象限需要对系统和对人有所了解。



我们决定发展自己的系统，这意味着要付出很多艰苦的努力。我以前也做过同样的尝试，虽然公司顺利地运作了几年，但是在第5年突然倒闭了。当成功走向我们时，我们却没有准备好一个完善的系统来迎接它。虽然我们有努力工作的员工，但这个系统还是停止了运转。当时我们就像坐在一艘有一条裂缝的豪华游艇上，但找不到这条裂缝在哪里，尽管所有的人都尽了力。而且我们又无法很快地把渗进来的水排出去，如果能把水排掉，我们就能发现裂缝了。不过即使我们发现了裂缝，也不能保证一定修得好。

“你可能会先赔掉两三个公司”

在我念高中时，富爸爸告诉我和他的儿子，他在20多岁的时候赔掉了一个公司。“那是我一生中最坏也是最好的经历，”他说，“我为此痛苦万分。但是通过重新修整并最终使新的公司取得成功，我学到了更多的东西。”

富爸爸知道我要创办自己的公司时，就对我说：“在建立一个成功的公司之前，你可能会先赔掉两三个公司。”

他训练他的儿子迈克来接管他的商业帝国。而我的父亲只是一名政府雇员，所以我不可能继承一个商业帝国，我必须建立自己的商业帝国。

成功是一位贫乏的教师

“成功是一位贫乏的教师，它能教给你的东西很少。”富爸爸总是这样说，“我们总是在失败的时候学到最多的东西。因此不要害怕失败，失败是走向成功的一个过程。没有失败，你就不可能成功。那些不成功的人都是不曾失败过的人。”

或许这是一句自我实现的预言。1984年，我关闭了第3家公司。我挣了几百万，也损失了几百万，遇到我妻子时，我正在打算卷土重来。我知道她嫁给我不是为了我的钱，因为我当时根本没有钱。当我告诉她我打算开创第4家公司时，她留了下来。

“我和你一起创建它。”她回答说，而且她这样做了。结果我们两人和另一位合伙人建立了一个在全球有11家分公司的企业系统。现在，无论我们工作与否，它都能为我们带来收入。从一无所有到拥有11家分公司，我们付出了5年的心血和汗水——但是我们成功了。两

个爸爸都为我高兴，真诚地祝贺我。（他们在我过去创办公司的试验中都赔了钱。）

难办的事情

富爸爸的儿子迈克经常对我说：“我永远也不知道我是否能做你和我爸爸所做过的事情。这个系统是爸爸传给我的，我所要做的就是学会如何运作它。”

我深信，他能够成功地发展自己的企业，因为他跟他爸爸学得很好。然而，我也明白他的意思。从策划开始，创建公司的人所遇到的困难中有两大不确定因素：系统和建立系统的人。如果人员和系统都有漏洞，失败的可能性就非常大。可有时公司的继承者很难确切地分辨出问题究竟是出在人员上，还是系统上。

在特许经营权之前

在我的富爸爸教我如何成为B时，只有一种企业，就是大型企业——能主宰整个镇的大型企业。在我们位于夏威夷的小镇里，甘蔗种植园实际上控制着一切——包括其他的大企业。因此大型企业和S型的小企业之间没有什么共同之处。

在这些大甘蔗种植园的高层任职并不是富爸爸和我这样的人的目标。当时在这个领域中工作的大多都是日本人、中国人和夏威夷人，然而他们永远也不可能成为董事。富爸爸通过不断尝试、不断犯错，学会了他需要知道的一切事情。

在我上高中时，我们第一次听说了“特许经营权”这种东西，但是没有一个这样的企业来到我们的小镇，我们没有听说过麦当劳、肯德基、塔可钟。在我跟富爸爸学习时，我们的词汇表里还没有这些词。

当我们终于对其有所耳闻的时候，我们听说它们是“非法的、骗人的阴谋，并且是危险的”。一听到这些传闻，富爸爸就飞往加利福尼亚去弄清楚真相——他没简单地相信这些闲言碎语。他回来之后说的第一句话就是“特许经营将成为未来的潮流”。他立刻购买了两份这样的经营权。随着特许经营权概念的流行，富爸爸的财富急剧增加，他开始向别人转让他的经营权，使别人也能够创办自己的企业从而致富。

当我问他我是否应该从他那儿买一份经营权时，他只是说：“不用，你已经学习了很久如何建立自己的企业系统，不要停下来。特许经营权是为那些不想创建或者不知道如何创建系统的人准备的。而且，你也没有25万美元来从我这儿买走一份经营权。”

今天，很难想像哪个城市的街角没有麦当劳、汉堡王或者必胜客。然而，不久以前，它们还不存在，那时我的年纪已足够大，能够记住那些日子。

如何学习成为B

我是通过做富爸爸的学徒来学习如何成为B的，他的儿子和我都从E开始学习做B，这也是很多人的学习途径，现在这条途径叫做“在职培训”。这也是很多权力集中的家族企业代代相传的方式。

问题是，很少人有资格或者足够幸运能够学到成为B的“隐藏在幕后”的各个方面。大多数企业的“管理培训计划”只是把你培养成一名经理人，很少有企业培训你成为B。

通常，人们在迈向B象限的过程中会停留在S象限。这主要是因为他们没能开创一个足够强大的系统，结果他们自己成了系统中一个必要的组成部分，而成功的B所开发的系统没有他们的参与也能够正常运转。

有3种途径可以迅速地成为B。

1．找一位导师　富爸爸就是我的导师。导师应该是一个已做过并且成功地做了你想做的事情的人。不要找一位只会提建议的人，提建议的人只会告诉你如何去做，但是他本人并没有做过。大多数提建议的人都位于S象限，而现在到处都是S在试图告诉你如何成为B或I。我的富爸爸则是一位真正的导师，而不是一名只提建议的人。富爸爸对我最好的教诲之一就是："小心接受别人的建议。虽然你必须保持思想开放，但是你一定要先搞清楚这条建议来自哪个象限。"

富爸爸教给了我有关系统以及如何成为领导者而不是管理者的知识。管理者通常把他们的下属看成不如他们的人，而领导者必须指挥那些通常更为聪明的人。

如果你想读一本有关创办企业的入门好书，那么米歇尔·盖博的《E之谜》是一个不错的选择。对于那些想发展自己的系统的人来说，这本书很有价值。

要想学习大公司里的各种系统，传统的做法是选择从一所名牌学校获得MBA学位，然后找份能够快速升职的工作。MBA学位很重要，因为你可以学到会计学的基础知识，知道财务数字与企业系统的关系。然而，拥有MBA学位并不意味着你一定有能力经营好各种系统，而这些系统恰恰是构成一个完整的企业系统所不可或缺的部分。

要学习一个大企业的所有系统，你需要在企业中花10～15年的时间了解这个企业的方方面面。然后，你应该准备好离开，并开始创办自己的企业。为一个成功的大企业工作就好比由你的导师给你开工资。

即使有了导师和几年的经验，第一种方法仍要付出大量的劳动。

创办自己的系统需要多次的尝试和失败，付出大量的前期法律成本以及大量的文字工作。但在完成这些工作的同时你也在形成了你自己的员工队伍。

2．特许经营权　弄明白系统的另一种途径就是购买特许经营权。如果购买了特许经营权，你实际上是购买了一个“已被验证过的”运行良好的系统。现在有很多优秀的特许经营企业。

通过购买特许经营权系统，而不是努力创办自己的系统，能够让你集中精力开发自己的员工队伍。在你学习如何成为B时，购买来的系统排除了一个重要的不确定性因素。许多银行愿意贷款给特许经营企业，而不愿意贷款给新成立的小企业，就是因为这些银行了解系统的重要性，以及使用好的系统创业将会降低经营风险。

在你购买特许经营权时，要注意这样一件事：请不要成为只想做“自己的事情”的S。如果你购买的是一个特许经营权系统，就要成为E，要严格按照他们告诉你的方式去做。没有什么事能比特许经营权的授权人和被授权人一同出现在法庭上更可悲的了。这种不该发生的争斗通常起因于购买特许经营权的人想按照自己的方式经营企业，而不是按照创办这个系统的人所要求的方式去经营。如果你想做自己的事情，那么请你在控制了系统和人员之后再进行。

我的有学问的爸爸经营特许经营店没有成功。尽管他购买的是一家有名的高级冰激凌公司的特许经营权，而且系统非常完美，但我爸爸还是失败了。在我看来，他失败的原因是他的合伙人都是E和S，不知道当事情变糟时应该做什么，也不去向母公司寻求帮助。结果合伙人内部发生了争执，企业破产倒闭。他们忘了，一个真正的B不只是有一个系统就行，还需要有优秀的人去操作这个系统。

银行不会把钱借给没有系统的人

如果银行不贷款给没有系统的小企业，那么你该怎么办呢？几乎每天都有人来找我，要跟我谈论他们的商业计划和由此挣钱的愿望。

大多数情况下我拒绝了他们，一个主要原因是，想挣钱的人并不知道产品和系统之间的区别。我有一些朋友（一个乐队的歌手）想让我投资发行一张新的音乐CD，另一些人想让我帮他们建立一个非营利机构来改变世界。即使我喜欢这个计划、产品或者他本人，但是如果他们有很少或者根本没有创建和运作商业系统的经验，我会拒绝他们。

这是因为，你能唱歌并不意味着你了解营销系统、财会系统，以及销售系统、人力资源系统、法律系统等众多系统，而这些系统都是企业生存和成功所必需的。

一个企业要想生存和发展，所有这些系统都需要发挥作用，并负起责任。例如：

一架飞机是一个由多个子系统构成的系统，飞机起飞后，如果燃料系统出现故障，很有可能引发飞机失事。商业领域中的情况也是一样，通常不是你了解的系统发生了问题，而是你并不熟知的系统导致了你的失败。

人体也是一个由多个子系统构成的系统。大多数人都曾有过失去自己所爱的人的经历，而这往往只是由于他们身体中的一个系统不能工作所致——例如血液系统出现障碍，从而使得疾病扩散到所有其他系统。

所以，建立一个经得起考验的真正的商业系统并不容易，因为你忘记或者忽视的系统将导致你破产和毁灭。这也是我很少投资于仅仅有新产品或新想法的E或S的原因。职业投资人愿意投资于被验证过的系统，并且这个系统要有一个知道如何操作它的人。

因此，如果银行只把钱贷给被验证过的真正的系统，并寻找能够经营它们的人，那么你也应该做同样的事情，如果你想成为一个聪明的投资者的话。

3．网络营销　就像特许经营权一样，网络营销最初也遭到了法规的打击。据我所知，一些国家对其进行严格限制，甚至已经取缔。你可以通过网络营销建立任何新的系统。我有好几个朋友都是借助这种形式成功地成为B的，我也随之改变了自己对这一新兴系统的看法。

当我放下自己的偏见，开始研究网络营销时，我发现许多勤勉而认真的人都成功地建立了自己的网络营销业务。我和这些人碰了面，见识了他们手上那些影响着人们的生活和财务未来的业务。我开始真正欣赏网络营销系统的价值。只要缴纳一笔合理的报名费（通常约200美元），人们就可以买到一个现成的系统，立即开始建立他们的事业。由于计算机技术的进步，这些系统是完全自动化的——那些令人头痛的文字工作、订单处理、分销、会计和售后服务几乎完全是由专门的网络营销软件系统来管理的。新的经销商可以集中自己的所有精力，通过共享这个自动化的工具来建立自己的业务，而不用像过去那样为做一笔小买卖而头疼、操心。

我有一个老朋友，他1997年在房地产投资上赚了10多亿美元，最近他也签约成为一个网络营销公司的经销商，并开始建立自己的业务。他非常勤勉地打理着自己的网络营销的生意，这让我十分惊奇，因为他绝对不缺钱。当我问他为什么这样认真时，他这样解释道：“我花时间去学校学习成为一个注册会计师，并且读了工商管理硕士。当人们问我如何变得如此富有时，我向他们介绍了我所进行的数百万美元的房地产交易，我还告诉他们每年我都从中获得几十万美元的收入。然后我看到他们中的一些人尽量回避或者知难而退。我知道，他们不可能像我这样进行数百万美元的房地产投资。他们不但没有我这样的教育背景，也没有更多的钱可以投资。所以我想找到一种

方式，让我可以帮助他们获得跟我投资房地产一样的被动收入——不用回到学校也不用花12年在房地产投资上摸爬滚打。我确信，网络营销给了人们获取被动收入的机会，支持他们通过学习成为专业的投资人。这就是我向他们推荐网络营销的原因。即便现在没有钱，他们也可以先辛勤工作5年，等攒够了钱之后再开始投资。在努力发展自己企业的这段时间里，他们既能完成必要的学习，又能获得必要的资本跟我做更大的交易。”

于是我的朋友成为了一个网络营销公司的经销商。经过一系列研究之后，他就像当初开始投资一样启动了自己的新业务。他告诉我：“我之所以立刻加入到这个新行业来，是因为我想帮助人们找到钱来进行投资。而同时，现在新业务已经让我变得更加富有了。”

每个月，他会在两个星期六开两次培训课。第一讲，他会教人们什么是企业系统和人，以及如何成为一个成功的B。第二讲往往在月底的时候开课，他会教人们一些财务知识和财务信息。他在教人们如何变成聪明的I。他那个培训班的规模因此而迅速扩大。

他所推荐的模式其实和我的没什么两样。



个人的特许经营企业

因此，我建议人们考虑网络营销。很多知名公司的特许经营权价值100万美元或者更多。而网络营销就好像购买你自己的特许经营权，而价格一般不到200美元。

我知道大部分网络营销需要辛苦的工作，但是要知道想在任何象限取得成功都需要辛苦的工作。我自己没有做过网络营销，但我研究了几家网络营销公司和他们的薪酬计划。在研究的过程中，我还实际介入了几家公司，因为他们的产品非常好，我是作为顾客去消费这些

产品的。

然而，如果你要去找一家好企业帮你迈向右侧的象限，那么我建议你最应重视的不是该企业的产品而是它所提供的教育。有些网络营销企业仅对你向你的朋友们推销他们的系统感兴趣，而有些企业则主要致力于教育你并帮助你获得成功。

从我对网络营销的研究来看，我发现你能从他们的计划中学到两件重要的事情，而这两件事情对你成为成功的B来说是必要的：

1．要想成功，你需要克服害怕被拒绝的心理，不必过多地考虑他人对你的评价。我经常遇到一些人，他们畏缩不前，只是因为他们担心如果做了不同的事情朋友们会怎么说。我很了解这种心理，因为我也曾经是这样。在一个小城镇里，每个人都知道其他人在做什么，如果有人不喜欢你正在做的事情，整个城镇都会知道，而且会有人跳出来干涉你。

我反复对自己说的最管用的一句话就是："你怎么看我我管不着，最重要的是我怎么看我自己。"

富爸爸曾鼓励我在施乐公司做销售员，我在那儿干了4年，不是因为他喜欢复印机，而是因为他想让我学会克服羞怯和害怕被拒绝的心理。

2．学会领导别人。与各种不同类型的人一起工作是企业里最困难的事。我所遇到的那些在任何企业中都很成功的人是天生的领导者。与人和睦相处并激励他人的能力是一项非常宝贵的技能，而这种技能完全是可以学会的。

如我所说，实现从左侧象限向右侧象限的转变并不在于你做了什么，而在于你要成为怎样的人。学会如何面对拒绝，如何不受他人意

见的影响，以及如何领导他人，你就有望成功。因此，我会认可任何一家网络营销企业，只要他们首先承诺把我作为一个人才来培养，而不是把我变成一个销售员。

我会找这样的一些企业：

1．一个有成功的成长记录、有分销系统、有多年来都很成功的薪酬计划而且被验证过的企业。

2．有一个能让你获得成功的商业机会，它值得信赖并可以让你充满自信地与他人分享。

3．有持续的长期教育计划，把你作为一个人才来培养。在右侧象限，自信是极其重要的。

4．有严格的导师计划。你要向领导者而不是建议者学习，向那些已在右侧象限做领导者并希望你成功的人学习。

5．有你尊敬并乐意与之相处的人。

如果一个企业满足了以上5项标准，你还要看一下他们的产品。太多的人只看产品而不看企业系统，太多的人在看了产品之后才观察企业。在一些被研究的企业中，有一种论调是："产品就可以推销自己，就这么简单。"如果你想成为一名销售员，一位S，那么产品当然是最重要的因素。但是如果你想发展成为长期的B，那么系统、人以及终身受益的教育则更为重要。

我的一位朋友及同事在这个行业中很有名气，他提醒我注意时间的价值，时间是我们最宝贵的财产之一。在网络营销公司中，真正的成功意味着你在短期内付出的时间和努力带来了巨大的长期的稳定收

入。一旦你建立了一个很好的企业系统，你就能停止工作，而你的现金流会因你的企业系统继续产生。一个网络营销公司成功的关键是你和你的企业的长期承诺，即把你塑造成你期望成为的企业领导者。

系统是通向自由的桥梁

我不想重提我曾经无家可归的经历，但是对于我和我妻子，这段经历非常珍贵。今天，我们获得了财务安全和自由，不是因为我们拥有什么，而是因为我们确信能创造什么。

从那时起，我们创立并发展了一家房地产公司、一家石油公司、一家矿业公司和两家商业教育公司。在这段时间里我们学会了如何创立一个成功的系统，这使我们受益匪浅。但我并不是建议每个人都去经历这种生活，除非他们真的想这样做。

直到几年前，在B象限获得成功的人还只是那些勇敢或富有的人。我和我妻子必须勇敢，因为我们原本并不富有。如此多的人停留在左侧象限，就是因为他们觉得建立自己的系统风险太大了。对他们来说，找一份稳定而有保障的工作更为明智。

今天，由于技术进步，成为一位成功的企业主的风险大大降低了，任何人都有机会拥有自己的企业系统。

特许经营权和网络营销省去了创业的艰难。你在获准进入一个已被验证过的系统后，剩下的工作就是发展你的员工。

这些企业系统可以看成是一座桥梁，一座使你安全地从现金流左侧象限迈向右侧向限的桥梁——一座通往财务自由的桥梁。

下一章，我将要对右侧象限的第二部分，I，即投资人进行描述。

第5章
投资者的7个等级

富爸爸曾经问我：“你认为赌马的人和炒股票的人之间有什么区别？”

“我不知道。”我回答说。

“没什么区别，”他说，“所以你不要做炒股票的人，你长大后应该成为发行股票的人。让经纪人出售你的股票，再由其他人来购买。”

很长一段时间，我都不明白富爸爸这番话到底有什么含义，直到我开始教别人如何投资，我才真正了解投资者有不同类型。

我要在本章特别感谢约翰·伯利。约翰是房地产投资领域公认的最聪明的人之一。他在他最后的20多年和早期的30多年里，没花自己一分钱，就购买了130多所住宅。他在32岁时就已经实现了财务自由，再也不需要工作了。随后，和我一样，他也选择了教育事业。他的知识不仅仅局限于房地产，他作为一名财务规划师开始了自己的职业生涯，所以他对财务和税收有着深刻的了解，而且他似乎有一种独特的能力将这些方面的知识解释清楚。他有一种天赋，他善于领会复杂或抽象的事物并使之易于理解。在指导更多的人学习投资的过程中，他根据投资者掌握投资的程度和他们个性特征的差异，将投资者分成了6种类型。我将他的分类方法稍作修改，扩展为7种类型。

我用这种分类方法配合现金流象限来讲解投资者的世界，当你读到这些不同的等级时，或许会想起某个人，因为他刚好就处在那个等级上。

选择性的学习练习

在介绍完每个等级后，我都留下一定的空间，你可以填上一个或者一些人名，依据你的判断，他们就处在那个等级。当你发现自己所处的等级时，也可以把你的名字写上去。

就像我所说的那样，这只是一个选择性的练习，目的是增加你对不同等级的理解，而不是低估或贬低你的朋友。钱就像政治、宗教和许多其他事物一样变化多端，因此，我建议你对自己的想法保密。每个等级后面的空格仅是为了加强你的学习——如果你选择使用它的话。

我通常在投资课程开始的时候使用这个名单。这个过程使学习更有效率，它使许多学生明白了自己正处在哪个等级，以及他们想要到达哪个等级。

得到约翰的许可后，我依照自己这些年来的经验修改了这些内容。下面请仔细阅读这7个等级。

投资者的7个等级

第0级：一无所有的投资者

这些人没有钱来投资。他们不是花掉了自己挣来的每一分钱，就是花的比挣的还多。有很多“有钱”人都处在这个等级，因为他们花的和挣的一样多或者花的比挣的还要多。不幸的是，大约50％的成年人都属于这个等级。

你认识0级的投资者吗？（供选择）

____

____

第1级：借钱者

这些人通过借钱解决财务问题，他们甚至还用借来的钱进行投资，他们的财务计划就是用张三的钱付给李四。他们在财务生活中就像鸵鸟一样，将头埋进沙子里，希望并祈祷一切都顺利。他们有时可能也会拥有一些资产，但实际上是他们的负债增加了。对这些人来说，他们对金钱没有意识也没有良好的花钱习惯。

他们拥有的任何有价值的东西都跟负债有关。他们无节制地使用信用卡，然后把债务转成长期住房产权贷款，这样他们就能结算他们的信用卡，然后开始再次消费。如果房价上涨，他们将再次使用住房产权贷款，或者购买一所更大更贵的房子。他们相信房产的价值只会上涨。

那些“低首付，每月轻松支付”的广告词总是吸引着他们的注意力。听了这些话，他们经常去购买容易贬值的玩意儿，比如游艇、游泳池、汽车或者去度假。他们把这些容易贬值的东西看成资产，到银行申请另一项贷款，然后奇怪为什么他们会遭到拒绝。

购物是他们喜爱的运动方式。他们购买自己并不需要的东西，并对自己说：“噢，买吧，你买得起”，以及“你值得拥有”，“如果现在不买它，我就再也看不到这么便宜的价格”，“这是减价商品”，或者“我要让我的孩子得到我不曾拥有的东西”。

他们想，把债务拖延很长时间是明智的。他们欺骗自己说我将来

会更加努力地工作，会在某一天付清所有的账单。因此他们花掉挣来的每一分钱，甚至还没挣来的钱。他们是彻底的消费者。商店老板和汽车交易商喜欢这些人，如果他们有钱，就花掉它；如果没有，就借来花。

当被问到问题出在哪儿时，他们会说自己挣的钱还不够多。他们认为更多的钱会解决问题，其实无论他们挣多少钱，都只会欠债。大多数这样的人都没有意识到，他们挣到的钱在昨天也许是一种幸运或者一个梦想，但是今天，就算得到了昨天梦想的收入，他们还是会觉得远远不够。

他们看不出问题不在于他们的收入（或者没有收入），而在于他们用钱的习惯。一些人甚至认为自己的状况无法挽救，因而放弃了努力。结果，他们把头埋得更深，并继续做相同的事情。他们改不了借钱、购物、消费的习惯，在心情沮丧时花钱，就像狂食者在心情沮丧时没完没了地吃东西一样。他们花钱，感到沮丧，然后花更多的钱。

他们经常因为钱与自己的爱人争吵，强硬地捍卫着自己的购物欲望。他们生活在严重的财务灾难中，期望自己的财务问题会奇迹般地消失，或者假想总会有足够的钱满足自己的购物欲望。

这个等级的投资者通常看起来很有钱，他们有宽敞的房子，漂亮的汽车……但是如果你检查一下他们的账目，就会发现他们是用借来的钱购物。他们也可能挣很多的钱，但是他们随时有发生财务危机的危险。

在我的班里，有个学生曾经是一位企业主，他正是这种“挣大钱，花大钱”的人。他曾拥有经营多年、生意兴隆的珠宝连锁店，但是一次经济衰退结束了他的企业，可是他的负债还在。不到6个月，这些负债就使他不堪重负。他在我的班里寻找新的答案，但拒绝承认他和他妻子是第1级投资者。

他来自B象限，希望在I象限获得成功。他坚信自己曾经是一位成功的商人，并且能用同样的方式再走上财务自由之路。这是一个典型的例子，商人总是一厢情愿地认为自己可以自动地变成一位成功的投资者。事实上，商业规则并不总是与投资规则相同。

除非这些投资者愿意改变，否则他们的财务前景是凄凉的——或者他们与有钱人结婚，而他们的结婚对象必须忍受得了他们的这些可怕的习惯。

你认识处在第1级的投资者吗？（供选择）

____

____

第2级：储蓄者

这些人通常定期地把一“小”笔钱存起来。这笔钱以低风险、低回报的方式保存着，比如货币市场的经常账户 [(1)] 、储蓄账户和大额可转让定期存单 [(2)] 。

如果他们有个人退休金账户，他们会把它存在银行或者共同基金的现金账户中。

他们储蓄通常是为了消费而不是为了投资（例如，攒钱买新电视、汽车，去度假等）。他们相信现金支付，害怕信用卡和负债，他们喜欢把钱放在银行里的那种“安全感”。

甚至在今天这个储蓄将带来负收益（除去通货膨胀和税收因素后）的经济环境中，他们也不愿去冒险。他们几乎不知道自从1950年以来，美元已经贬值了90%，而且美元连续贬值的速度已经超过了银

行调低利率的速度。他们通常买了终生人寿保险，因为他们喜欢这种安全感。

这个等级的人经常浪费他们最宝贵的资产——时间，去节省某一分钱。他们花几个小时从报纸上剪下赠券，然后在超市中，排着长队，笨拙地寻找那些赠品。

如果不去努力地省钱，他们可以把这些时间用来学习如何投资。如果他们在1954年投1万美元在约翰·邓普顿基金上不去管它，到1994年它的价值将达到240万美元。或者，如果他们在1969年投1万美元在乔治·索罗斯的量子基金上，到1994年它的价值将达到2210万美元。他们对安全感的强烈需求，无非是出于恐惧，这迫使他们把积蓄用于低回报投资，如银行的大额可转让业期存单项目。

你经常会听到这些人说“节省1分钱就等于挣到1分钱”，或者“我是为孩子们节省”。事实上，是某种深层次的不安全感支配着他们和他们的生活。其结果是，他们通常“怠慢了”自己和他们为之省钱的人，他们几乎与第1级投资者完全相反。

储蓄在农业时代是个好观念，但是一旦进入工业时代，储蓄就已经不再是明智的选择了。从美国政府抛弃金本位制，疯狂地印刷纸币使我们遭遇通货膨胀时起，简单的储蓄已经成了非常糟糕的投资选择。在通货膨胀时期，储蓄的人最终都赔了钱。当然，如果我们进入通货紧缩时期，他们将是大赢家——但前提是这些印刷出来的纸币仍然有价值。

有些储蓄是好事，建议你们在银行里存入可支付半年到一年的生活开销的现金。但是在此之后，有比银行储蓄好得多也安全得多的投资工具。把钱放进银行并收取5%的利息，而让别人获得15%或者更多的收益，这可不是一个明智的投资策略。

然而，如果你不愿意学习投资，害怕金融风险，那么选择储蓄的

确比其他投资更好。如果你把钱放在银行里，就不必为很多问题操心了——银行家会善待你。他们为什么不这样做呢？你储蓄1美元，然而银行实际可以向外贷出10～20美元，并收取高达19%的利息，反过来它只付给你不到5%的利息。我想，我们都应该试着成为银行家。

你认识第2级投资者吗？（供选择）

____

____

第3级："聪明的"投资者

这组中有3种不同类型的投资者，这个等级的投资者很清楚投资的必要性。他们可能参加公司401（k）退休金计划、简化雇员养老金计划[(3)]、超级年金计划、养老金计划等。有时，他们也进行外部投资，如共同基金、股票、债券或者有限责任合伙。

通常，他们是受过良好教育的聪明人，占全国人口的2/3，我们称之为"中产阶级"。但是，对于投资，他们却不甚精通——或者说缺乏投资行业所说的"老练"。他们很少读公司年度报告，或者公司计划书。他们怎么可能会读呢？他们没有受过训练，不会阅读财务报告，而且缺少财务知识。他们可能有大学学位，可能是医生或者会计师，但是很少有人接受过正规的投资培训和教育。

这个等级的人又可分为3类。他们都是受过良好教育、有丰厚收入并且从事投资活动的聪明人。然而，他们之间仍存在着不同。

3．A级　这类人构成了“别来烦我”族。他们确信自己弄不懂钱是怎么回事而且永远不会懂。他们会这样说：

“我不太擅长数字。”

“我永远不会知道投资是怎样运作的。”

“我只是太忙了。”

“我有太多的文字工作要做。”

“这太复杂了。”

“投资的风险太大”。

“我更喜欢把投资决策交给专家。”

“太麻烦了。”

“我丈夫（妻子）负责全家的投资。”

这些人只是把钱放着，很少关心他们的退休计划，或者把钱交给推荐“多元化”的理财专家。他们不考虑自己的财务前景，只是日复一日地努力工作，并对自己说：“至少我还有退休金计划”。

当他们退休时，才会关心自己是如何投资的。

你认识3-A级投资者吗？（供选择）

____

____

3．B级　这类人是“愤世嫉俗者”。这类人知道一项投资会失败的所有原因，身边有这些人是危险的。他们通常看起来充满智慧，说话颇具权威性，在他们的领域里也很成功，但是在聪明的外表下，他们实际上不过是懦夫。当你征求他们对股票或者其他投资的意见时，他们会告诉你，你到底是如何、为什么在各种投资中“受骗”的。结果你感觉极差，带着担心或者怀疑走开。他们最常重复的一句话就是：“嗯，我以前就这样被骗过，他们再也别想骗我了。”

“我的经纪人要么是美林银行的，要么是迪恩·威特的。”他们经常这样说，他们用名人的名字来掩盖内心的不安。

然而奇怪的是，这些愤世嫉俗者却总像绵羊一样温顺地跟随着市场。他们总是在工作时读金融版面或者《华尔街日报》，然后在喝咖啡的时候告诉其他人他们了解到的信息。他们的言谈中充斥着最新的投资行话和术语。他们谈论大额交易，但从不参与其中。他们寻找第一版上刊登的股票信息，如果报道符合心意，他们就会购买。问题是他们买晚了，因为如果你从报上得到消息——那实在是太晚了。真正聪明的投资者在它成为新闻之前就购买了，愤世嫉俗者却不知道这一点。

当坏消息传来，他们通常会抱怨：“我早知道会是这样。”他们总以为自己是游戏中人，但事实上他们只是旁观者。他们也想参与游戏，但很遗憾，他们如此害怕受到伤害。对他们而言，安全比游戏的乐趣更重要。

据心理学家们分析，犬儒主义是恐惧与无知的结合，它反过来产生自大。这些人通常在市场波动的后期进入市场，并等待民众或社会证明他们的投资决策是正确的。因为期待得到社会证明，所以他们总是晚一步，在高价时买入并在低价时卖出，和市场崩溃的情况一样。他们把高买低卖称为再次“受骗”。他们如此害怕发生的事情，却一次又一次地发生。

愤世嫉俗者就是那些专业人士通常称之为“蠢猪”的人。他们尖叫个不停，然后跳进自己设下的圈套。他们为什么会高买低卖呢？因为他们非常“聪明”又过于谨慎。他们聪明，但是害怕冒风险和犯错误，为此他们更加努力地学习，变得更加聪明。他们知道得越多，看到的风险也越多，因此学习得也更加努力。他们犬儒主义式的谨慎使他们一直等待，直至太晚。当贪婪最终战胜恐惧时，他们进入了市场，和其他同类人一起奔赴绝境。

愤世嫉俗者最差劲的地方是他们装成智者并用自己内心的恐惧影响身边的人。谈及投资时，他们会告诉你，为什么事情进展得很糟糕，但是他们不能告诉你该怎么去做。在学术界、政界、宗教界和新闻界到处都是这些人，他们喜欢听到关于金融灾难之类的坏消息，这样他们就可以去“四处散布这些消息”。对于投资，他们实际上是一群放马后炮的人。不过他们却很少称赞金融市场的成功。愤世嫉俗者们发现挑毛病很容易，这是他们掩盖无知或懦弱的最佳方法。

最初的愤世嫉俗者是受人蔑视的古希腊学派，因为他们骄傲自大，对美德和成功充满了鄙视。他们的绰号是“犬人”（“愤世嫉俗”来源于希腊语中“狗”这个词）。一谈到金钱时就会有很多“犬人”出现——这些人很聪明，很有文化。小心不要让这些“犬人”粉碎了你的财务梦想，虽然这个领域的确充斥着无赖和骗子，但是又有哪个行业不是这样呢？

不用花钱、不用冒险就迅速地致富是有可能的，但条件是你必须亲自努力使之成为可能。你必须要做到思想开放，同时警惕愤世嫉俗者和骗子。他们在财务方面是同样危险的。

你认识3-B级投资者吗？（供选择）

____

3．C级　这种类型的人叫做“赌徒”。职业交易商也称他们为“蠢猪”。不过“愤世嫉俗者”是过于谨慎，而他们则是不够谨慎。他们仔细观察股市或者任何投资市场，就像盯着拉斯维加斯的赌桌一样，一切全靠运气。抛出骰子，然后祈祷。

这些人没有设定交易规则或准则。他们做事的方式就像“大男孩”，总是假想，直到他们赢了或者全部输光——当然后者的可能性更大一些。他们寻找投资的“秘诀”或“圣杯”，寻找新鲜刺激的投资方式。他们不靠长期的勤勉、学习和领悟，他们靠的是所谓的“内幕消息”或者“捷径”。

他们涉足商品、首次公开发行股票、低价股、石油、天然气、牲畜和任何其他人类已知的投资市场。他们喜欢使用“老练的”投资技术，如边际差价、卖方期权、买方期权。他们参加“游戏”，却不知道谁是玩家，以及谁制定了游戏规则。

这些人是这个世界上最差劲的投资者。他们总是试图来一个“本垒打”，结果自己却经常“出局”。当人们问他们怎样投资时，他们总是含糊其辞或者局促不安。事实上他们赔了钱，而且通常是很大一笔钱。这种类型的投资者90％以上的时间是在赔钱。他们对自己的损失从来闭口不谈，只记得6年甚至更久以前“赚”的那一大笔钱。他们自认为很聪明，而不认为仅仅是走运罢了。他们认为，他们所需要的是等待“一笔大交易”，然后就一路顺风了。社会上管这种人叫“不可救药的赌徒”。说到底，他们只是在投资问题上过于懒惰。

你认识3-C级投资者吗？（供选择）

第4级：长期投资者

这类投资者非常清楚投资的必要性，他们积极地参与自己的投资决策。他们会十分清楚地列出长期计划，并通过该计划达到财务目标。他们在真正投资之前，会投资于自身教育。他们利用周期性投资，并尽可能地利用税收优惠。最重要的是，他们会向有能力的财务规划师征求意见。

请不要认为这种类型的投资者会在投资上花大把的时间，他们根本不会这样。然而令人疑惑的是，尽管他们投入的时间并不多，却在房地产、企业、商品，或者任何其他出色的投资项目上均有涉猎。而且，他们采用的是一种保守的长期策略，这种策略正是富达麦哲伦基金的彼得·林奇或沃伦·巴菲特等投资家所推崇的。

如果你还不是一名长期投资者，那么你应该尽快地成为这种人。什么意思呢？这就是说，你应该坐下来，制定一个计划，控制你的花钱习惯，把你的各种债务最小化；用你的钱生活，并增加你的财富；弄清楚你每月要投资多少钱，按实际回报率用多长时间能收回成本，以最终实现你的目标。你的目标应该是这样的：我计划在多少岁时停止工作？我每月将需要多少钱？

有了这样一个长期计划，你就会减少你的消费负债，并把一小笔钱（定期地）存入一项绩效最好的共同基金，只要你及早开始并时刻监督自己的行为，那么在积累退休财富方面你将有个良好的开端。

如果你处在这个等级，那么你需要简化你的投资，不要频繁地改变花样。忘掉那些复杂的投资，只做绩效好的股票和共同基金，而且

要赶快学会如何购买封闭式共同基金——如果你还不会的话。不要试图超越市场，使用保险工具时你得聪明点，把它作为保障措施而不是积累财富的措施。先锋500指数基金在过去比2/3的共同基金的绩效都要好，可以把这样的共同基金作为一种投资基准。10年后，它给你的回报将超过90％的“专业”共同基金经理人所获得的回报。但是请始终记住，没有“百分之百保险的投资”，指数基金同样有其固有的悲剧性缺点。

别再等待“大额交易”，试着通过小额交易进入“游戏”（就像我的第一笔投资，开始时我只投几美元）。先不要担心是对是错，只要开始做了就行了。一旦你投了一些钱进去——仅仅用一小笔钱开始，你就能学到很多东西。钱可以迅速提升你的才智，恐惧和犹豫则会拖累你。你总有机会参与更大的游戏，但是你永远无法挽回你在等待做合适的事或大额交易时所失去的时间和学习的机会。记住，小额交易通常能够导向大额交易——但是你必须先开始。

今天就开始，不要再等待。取消你的信用卡，卖掉“你的玩意”，买一份绩效好、不收手续费的共同基金（虽然，没有真正的“不收手续费”的基金）。和你的家人坐下来，制定一个计划，找来一位财务规划师，或者去图书馆读些有关财务规划的书，开始亲自管理你的钱（即使每个月只有50美元）。你等待的时间越长，你最宝贵的资产——无形并且无价的时间资产就浪费得越多。

有趣的是，美国的大多数百万富翁都来自第4级投资者。正如《邻家的百万富翁》中所描写的，百万富翁们通常开一辆福特金牛座轿车，拥有一家公司，并用自己的钱生活。他们研究或者被告知有关投资的事情，有计划地做长期投资。他们不会去做那些让人眼花缭乱的、冒险而冲动的投资，而是非常保守，拥有平衡性很好的财务习惯，这使他们能长期富有和成功。

有些人不喜欢风险，宁愿把精力集中于自己的专业工作或职业

上，也不愿花时间去学习投资。对这些人来说，如果想过一种成功而富裕的生活，就必须成为第4级投资者。同时，征求财务规划师的建议非常重要，他们能够帮助你制定投资战略，使你在正确的轨道上开始长期投资。

第4级投资者富有耐心，善于利用时间。如果你早些开始，进行有规律的投资，就能创造出惊人的财富。如果你开始得太晚，过了45岁，那么这个等级将不再有效，尤其是从现在到2010年这段时期。

你认识第4级投资者吗？（供选择）

____

____

第5级：成熟投资者

这些投资者“财力充足”，能够制定出更积极的或者更有风险的投资战略。为什么呢？因为他们有良好的财务习惯、坚实的财力和卓越的投资智慧。他们不是投资游戏中的新人。他们实行集中化，而不是常见的多元化投资战略。他们有长胜的记录，但也赔了很多钱，这带给他们智慧，而这些智慧只能从犯过的错误中获得。

这些投资者经常进行“批量”而不是“零售”投资，他们把自己的交易整合在一起使用。他们还会足够“老练”地去参与第6级投资者的朋友们组织的交易，这些交易需要资金。

是什么决定他们如此“成熟”呢？是他们所拥有的雄厚的财力，这种财力来自他们的职业、企业或者退休收入，此外还有他们拥有的坚实而保险的投资基础。这些人很好地控制着个人的负债权益比率，这

意味着他们的收入比支出多得多。他们在投资领域受过很好的培训，能积极地寻找新信息。他们谨慎，但不愤世嫉俗，始终保持着开放的头脑。

他们将全部资产的不到20%用于投机性投资。在开始时他们通常投入很少的钱，他们就这样学会了各种投资，如股票、企业并购、房地产组合、购买抵押品等等。如果他们损失了这20%，他们也不至于破产或者没钱吃饭。他们会把这次失败看成是一次教训，从中学习，然后再回到游戏中学习更多的东西，他们十分清楚，失败是成功过程的一部分。他们憎恨失败，但并不害怕失败，失败激励他们不断地前进和学习，而不是使他们跌入痛苦的深渊或向他们的律师求助。

他们如果很成熟，就能够创造自己的交易，并获得25%甚至无穷的回报。人们认为第5级投资者很老练，因为他们有多余的钱、招之即来的专业顾问小组和能够证实这一点的历史记录。

就像我在前面说过的，这个等级的投资者把他们的交易整合在了一起。就像有些人从零售商那儿购买电脑，而有些人购买元件，然后“攒”出一台电脑一样，第5级投资者把不同的投资放在一起，组合成他们自己的投资。

第5级投资者知道，经济萧条时期或不景气的市场为他们提供了最好的成功机会。他们在别人退出时进入市场，并且通常知道何时才真正应该退出市场。对这个等级的投资者而言，退出战略比进入战略更为重要。

他们知道自己的投资“标准”和“规则”。他们选择的工具可能是房地产、贴现合同、企业、破产企业或者新发行的股票。虽然他们冒的风险大于普通人，但是他们憎恨赌博。他们有计划，有具体的目标，而且每天都进行研究。他们读报纸、看杂志、订阅投资时事通讯、参加投资研讨班，积极参与投资管理。他们了解钱，知道如何让钱为他

们工作。他们的主要目标是增加资产，而不是只为了多挣几块钱去花。他们把自己的收益用于再投资，形成更大的资产基础。他们知道强大的资产基础产生高现金收入或者高回报，而且税收最少，这将有利于形成巨大的长期财富。

他们通常把这些知识教给自己的孩子，把家庭财产以企业、托拉斯和合伙人制的形式传给后代。他们几乎没有个人财产，这是为了避税或者规避罗宾逊准则，该准则提倡向富人征取高额税收并把它转移支付给穷人。但是，虽然他们不占有任何资产，他们却通过企业控制着一切占有他们资产的法律实体。

他们有私人智囊团为他们管理资产，他们接受专家们的建议并且不断学习。这个非正式的智囊团由银行经理、会计师、律师和经纪人构成。他们花一部分钱用于听取可靠的专家建议，这不仅增加了他们的财富，还避免了来自家庭、朋友、法律诉讼和政府的各种麻烦。甚至在他们离开这种生活之后，仍然控制着自己的财富。这些人通常被称做“金钱管理员”。他们甚至在死后仍然继续控制着那些钱的命运。

你认识第5级投资者吗？（供选择）

____

____

第6级：资本家

世界上只有少数人能达到这个投资精英所在的等级。在美国，100个人里面也难找出一个真正的资本家。这种人通常既是优秀的B，又是优秀的I，因为他或她能够同时创办企业、创造投资机会。

资本家的目的是通过把别人的钱、别人的智慧和别人的时间和谐地组织在一起来赚钱。通常他们作为“发动者和引导者”，推动着美国和其他大国成为金融强国，比如肯尼迪家族、洛克菲勒家族、福特家族、保罗·盖蒂家族和罗斯·佩罗家族。正是这些资本家提供资金来设置工作岗位、创办企业、研发产品，并使国家繁荣。

第5级投资者通常用自己的钱为自己的资产组合创造投资，而真正的资本家通过使用别人的智慧和财富，为自己和他人创造投资。真正的资本家创造投资，然后把它们卖给市场。真正的资本家挣钱不需要自己有钱，因为他们知道如何使用别人的钱和别人的时间。也就是说，第6级投资者创造投资，其他人则购买这些投资。

他们使别人富裕起来，创造一些工作机会，并引发一些事情，当然前提是他们自己有利可图。在经济繁荣时期，真正的资本家做得很好；在经济萧条时期，真正的资本家变得更富。资本家知道，经济混乱意味着新的机遇。在人们发现机会到来的几年前，他们早已参与了产生这种机会的一些项目、产品、公司或者国家的有关活动。当你在报纸上读到一个国家陷入了麻烦、爆发了战争或者遇到了灾难时，你可以肯定，真正的资本家很快就会到那里，或者已经在那里了。当真正的资本家打算去那里时，大多数人却在说：“离远点儿。那个国家/企业正处在混乱中，风险太大了。”

真正的资本家能够预期获得100％甚至无穷多的回报，因为他们知道如何管理风险，知道如何不用花钱就能挣到钱。他们能做到这一点是因为他们知道，钱不是一种事物，而仅是在人们头脑中创造出来的一种概念。虽然他们同样有每个人都有的恐惧，但是他们会利用这种恐惧并把它转化为兴奋，转化为新知识和新财富。他们生命中的游戏是钱生钱的游戏，他们喜欢金钱游戏胜过任何其他游戏——胜过高尔夫球、园艺等，这种游戏赋予他们生命。无论他们赢钱还是赔钱，你都能听到他们说：“我喜欢这种游戏。”正是这一点使他们成为真正的资本家。

与第5级投资者一样，第6级的投资者也是优秀的“金钱管理员”。当你考察这个等级的人时，你常常发现他们对朋友、家人、教堂和教育十分慷慨。让我们看看那些创建了众所周知的教育机构的著名人物吧：洛克菲勒出资创建了芝加哥大学，摩根不只是用钱影响了哈佛，其他资本家用他们的名字命名他们帮助创建的机构，这些人包括范德堡、杜克和斯坦福，他们不仅是伟大的工业领袖，也对教育做出了巨大的贡献。

约翰·邓普顿先生致力于宗教和精神领域的发展，十分慷慨，乔治·索罗斯也为自己的信仰捐赠了几百万美元。当然，我们不能忘记福特基金会和盖蒂基金会，以及向联合国捐助了10亿美元的特德·特纳。

与许多聪明的愤世嫉俗者和批评者在我们的学校、政府、教堂和新闻中所说的相反，真正的资本家不仅是通过成为工业领袖，还通过提供工作和挣很多的钱这些途径为社会做贡献。要创造一个更好的世界，我们需要更多的资本家，而不是像那些愤世嫉俗者力图让你相信的那样——我们不需要资本家。

事实上，愤世嫉俗者远远多于资本家。愤世嫉俗者制造出更多的噪音，让大家处于恐惧之中，寻找财务安全而不是财务自由。正如我的朋友基思·坎宁安经常说的那样：“我从未见过一座为愤世嫉俗者塑造的雕像，或者一所由愤世嫉俗者创建的大学。”

你认识第6级投资者吗？（供选择）

____

____

进一步阅读之前

至此，我们已完成了对现金流象限的解读，最后一章描述了I象限。在我们继续下一章之前，还有一个问题：

1．你自己处在哪个等级？

如果你真想迅速变富，请反复阅读从第0级到第6级，共7个等级的投资者。每次我阅读时，都能看到每个等级都有一些符合我自己的特征。我不仅认识到自己的优点，而且也认识到成功学家金克拉所说的“性格缺陷”——阻碍着我前进的缺陷。获取巨大财富的途径就是要增强你的优势，并克服你的性格缺陷。而要做到这一点，首先要正视你的缺点而不是掩饰缺点。

我们都想成为最好的。我几乎一生都在梦想成为第6等级的资本家，从富爸爸为我解释炒股的人和赌马的人之间的相同点时起，我就知道资本家才是我想成为的那种人。但是在研究了这7个等级之后，我发现了阻碍我前进的性格缺陷。虽然我现在已经是第6等级投资者了，但我仍在继续反复阅读这7个等级，并努力改进自己。

我在第3-C级中发现了自己的性格缺陷，它们总是在压力下显露出来。我身体内的投机冲动有它有利的一面，也有它不利的一面。在妻子和朋友的引导一下，通过进一步的学习，我开始克服自己的性格缺陷并把它们转化为优势。作为第6级投资者，我的绩效立即增加了。

这里还有一个问题要问你：

2．近期你想成为或者需要成为哪个等级的投资者？

如果你对第2个问题的回答与第1个问题相同，那么你正处在你想要待的地方。如果你对自己所处的位置很满意，那么就没有太大必要继续读这本书了。比如说，如果你现在正处于第4级，但你不想成为

第5级或第6级投资者，那么你不用再读下去。生命中最大的快乐之一就是对自己的现状满意。祝贺你！

警告

任何想成为第5级或第6级投资者的人，都必须先成为第4级投资者以发展他的技能。如果你想到达第5级或第6级，就不能简单地跳过第4级。任何没有第4级的技能并试图成为第5级或第6级投资者的人，事实上都是一个第3-C级投资者——一个赌徒！

如果你仍然想并且需要获得更多的财务知识，而且也对实现财务自由感兴趣，请继续阅读。剩下的几章将主要集中讨论处在B象限和I象限的人的性格特征。在这几章中，你将学会如何轻松而且低风险地从左侧象限迈向右侧象限。从左侧向右侧的转换将继续集中在无形资产上，而它们有可能在右侧象限成为有形资产。

在开始下一章之前，我还要问最后一个问题：在不到10年的时间里，从无家可归到成为百万富翁，你认为我和我妻子应该处在哪个等级上？答案在下一章，我将告诉你我自己在通往财务自由的旅途中获得的一些学习经验。

---

(1) 一种日常使用的账户。利息很低，但每月可以免服务费交易一定的次数。

(2) 由商业银行发行的、可以在市场上转让的存款凭证。

(3) 在该计划中，雇主为自己（自雇人）或雇员缴费，由雇员持有和管理计划、缴费必须以货币的形式而不能以所有权（如股票或债券）的形式进

行。雇员在缴费上不必纳税，但从账户中接受分配时必须纳税。

第6章
你不能光用眼睛看钱

1974年末，我买下了我的第一个投资项目，一套位于怀基基海滩旁的小房子。这是一套价值5.6万美元的房子，有两间卧室和一个洗澡间，这是一套非常好的出租屋——我知道它很快就会被租出去。

我开车到富爸爸的办公室，非常兴奋地向他展示这笔交易。他看了一眼资料，立刻抬头问我："你准备每月赔多少钱？"

"大约每月100美元。"我说。

"别傻了，"富爸爸说，"我还没有看那些数据，但是我从这些资料中已经看出你将损失得比这多得多。此外，你到底为什么投资明明知道会赔钱的东西？"

"嗯，这房子看起来不错，我认为挺值的。稍微粉刷一下，它就会跟新的一样。"我说。

"这还是不能说明问题。"富爸爸得意地笑道。

"好吧，我的房地产经纪人告诉我，不要担心每个月赔钱，他说几年以后，这所房子的价格会翻倍，而且政府会对我每月的损失提供税收减免。这是一笔非常好的交易，我担心如果我不买，别人会去买的。"

富爸爸站起来，关上办公室的门。当他这样做的时候，我意识到我将要认真地听他上一堂重要的课了。在此之前，我已经有过很多类似的经历。

“那么你每月将损失多少钱？”富爸爸再次问道。

“大约每月100美元。”我有点紧张地重复一遍。

富爸爸边浏览文件边摇头，开始上课了。那天我所学到的关于金钱和投资的知识比我在过去27年里学到的还要多。富爸爸很高兴我采取主动并投资房地产，但他也明确地指出我犯了一些可能酿成一场财务灾难的重大错误。不过，我从这次失败的投资中吸取的教训让我在以后的几年中赚到了几百万美元。

钱是用你的头脑来看的

“有些东西你光用眼睛是看不到的，”富爸爸说，“房地产就是房地产，股票就是股票，这些东西你能看到，但是你看不到的那些东西才更重要。交易、财务协议、市场、管理、风险因素、现金流、企业结构、税法和很多其他的事情决定了投资的优劣。”

这时他开始用一系列问题来分析这笔交易：“你为什么要付这么高的利率？你认为你的投资回报是多少？这项投资与你的长期财务战略吻合吗？你的房屋闲置率是多少？你的回报率是多少？你核查该房地产公司的历史评估记录了吗？你算出管理成本了吗？你打算花多大比例的修理费？你知道这个城市刚宣布了要在哪个地区修路以改善交通状况吗？一条大道就要从你的房前穿过。居民们将要搬走，以躲开这个历时1年的工程，你知道这些吗？我知道现在市场看好，但是你知不知道是什么在驱动市场，商业经济还是贪婪？你认为这种趋势会维持多长时间？如果房子租不出去，你怎么办？如果租不出去，你能让你和你的房子撑多久？还有，是什么使你认为赔钱是笔好买卖？这才真正令我担心。”

“看起来这不是一笔好买卖。”我有气无力地说。

富爸爸笑着站起来，握了握我的手。“我很高兴你采取行动，”他说，“大多数人都想得到，却不敢行动。如果你做事，你就会犯错误，而正是从错误中我们学到的东西最多。但是一定要记住，实际上任何重要的东西都无法在教室里学到，必须要通过采取行动、犯错误然后改正错误来学习。这时智慧才有可能产生。”

我觉得好受了一些，而且我准备学习。

“大多数人，”富爸爸说，“95%是用他们的眼睛投资，只有5%的人用他们的大脑。”

富爸爸继续解释说，当人们购买一项房地产或者一只股票时，通常是根据他们眼睛所看到的，或者经纪人告诉他们的，或者一位同事的热情暗示来做出决策。他们通常是用情感而不是理智在购买。

“这就是为什么10个投资者中有9个赚不到钱，”富爸爸说，“他们虽然不一定赔钱，但就是赚不到钱。他们只是收支平衡，赚些钱，也赔些钱。这是因为他们用眼睛和情感投资，而不是用大脑投资。许多人投资是因为他们想快速致富，他们最终没有成为投资者，而是成了梦想家、不法分子、赌徒和骗子，世界上到处都是这种人。现在让我们坐下来，回到你做的这笔赔钱买卖上，我来教你如何把它变成赚钱的交易。我要开始教你用大脑去看那些用眼睛看不到的东西。”

由差变好

第二天上午，我回到房地产经纪人那儿，拒绝了这份协议并重新开始协商。这不是一个令人愉快的过程，但是我学到了很多。

3天后，我又去看我的富爸爸。我告诉他价格没有改变，经纪人得到了全部佣金，他应该得到它，因为他为此付出了劳动。不过，虽然价格保持不变，投资的条款却大不相同了。通过重新协商利率、支

付条款和偿还期，我现在不是赔钱，而是确定每月能获得80美元的净利润，而且已经扣除了管理费用和闲置费用。如果市场不景气的话，我甚至能够降低价格还依旧赚钱。如果市场变得更加繁荣，我会提高租金以获取更多的收益。

“按以前的协议，我估计你每月将损失至少150美元，”富爸爸说，“甚至可能更多。如果你在工资和日常开销的基础上，继续支付每月损失的150美元，那么你能支付多少笔这样的交易呢？”

“几乎一笔也不能，”我回答，“几乎每个月我都没有150美元的余钱。如果做了最初那笔交易，我每个月都会觉得手头紧张。即使享受了税收减免，我可能仍然得再找一份工作以支付这笔投资。”

“可是现在，你能承受多少笔有80美元现金流的交易？”富爸爸问。

我笑了，说：“和我能得到的一样多。”

富爸爸点头表示同意。“现在去找更多这样的交易吧。”

几年后，夏威夷的房地产价格飞涨。我不是只有一项资产升值，而是有7项资产的价值都翻了倍。这就是财商的威力。

“你不能这样做”

关于我的第一笔房地产投资，我还要附带提一件重要的事情。当我把新的报价拿给我的房地产经纪人时，他对我说的唯一一句话就是：“你不能这样做。”

我花了很长时间说服他考虑如何做到我所希望的事。在此之后的所有事件中，我都能用到从这次投资中获得的许多教训，其中之一就是认识到，当某人对你说“你不能这样做”时，他可能正用一只手指着

你——却有三只手指反过来指着他自己。

富爸爸告诉我“你不能这样做”并不一定意味着“你不能”，多数情况下是“他们不能”。

有一个发生在很多年前的经典例证。当人们对怀特兄弟说“你们不能那样做”时，感谢上帝，怀特兄弟没有听从。

寻找归宿的1.4万亿美元

每天都有1.4万亿美元通过电子系统环绕地球运转，而且数额正在不断增加。今天，被创造和可利用的货币比以往任何时候都多，问题是，今天的这些货币是看不见的，它们是电子货币。所以当人们用眼睛寻找货币时，他们什么也看不见。大多数人靠工资单辛苦地生活，然而每天有1.4万亿美元环绕地球寻找想拥有它的人。它在寻找知道如何照看它、培育它、使它成长的人。如果你知道如何照看货币，货币就会涌向你或者抛向你，还会乞求你收下它。

但是如果你不知道如何照看货币，那它就会远离你。记住富爸爸对财商的定义：“财商不是指你挣了多少钱，而是指你有多少钱、这些钱为你工作的努力程度，以及你的钱能维持几代。”

盲人为盲人带路

“一般人在投资的时候，95%是靠眼睛，仅有5%是靠头脑，”富爸爸说，“如果你想成为右侧象限的B和I那样的专业人员，你需要训练你的眼睛只看事情的5%，训练你的头脑看剩余的95%。”富爸爸继续说：“那些训练用头脑看钱的人比那些没有这样做的人的能力大得多。”

他对我听从谁的财务建议态度明确：“大多数人在财务上努力挣扎的原因是，他们听从了那些和他们一样对货币一窍不通的人给出的意见。如果想让钱涌到你那里去，你就必须知道如何照顾它。如果钱在你的头脑中不是第一位的，那么它就不会粘到你的手上。如果它不粘到你的手上，那么钱以及有钱人都会远离你。”

训练你的大脑认识钱

那么，训练你用大脑看钱，第一步要做什么呢？答案很简单，就是掌握金融学。金融学使你具有理解资本语言和数字系统的能力。如果你不理解这些语言或数字，你可能就像是在说外语——而且在很多情况下，每个象限各代表着一种外语。



如果观察现金流象限图，你会发现每个象限都像一个不同的国家，使用着不同的语言。如果你不明白他们的语言，你也不会理解他们的数字。

例如，如果一位医生说“你的高压是120，低压是80”，这是好还是坏呢？这就是你需要知道的有关你的健康的全部信息吗？答案显然是“不”，不过这将是一个开始。

这就好像说：“我持有的股票的市盈率是12，我的公寓的回报率是12。”这就是我需要知道的有关我的财富的全部信息吗？答案仍是

否定的，但这同样意味着一个开始。至少我们开始说同样的语言，使用同样的数字，而这就是金融学即财务知识基础的开始。开始时就是要认识这些语言和数字。

医生说的话来自S象限，而后一类人说的话和数字则出自I象限。他们说的可能是不同的语言。

我不同意人们所说的“挣钱首先要投钱”。

依我的观点，用钱挣钱的能力源于对这些语言和数字的理解。就像我的富爸爸一直说的那样：“如果钱在你的头脑中不是第一位的，那么它就不会粘到你的手上。”

知道真正的风险是什么

训练你的大脑认识钱之后，第二步是学会识别真正的风险是什么。当人们对我说，投资是有风险的，我会说：“投资没有风险，没文化才有风险。”

投资更像飞行，如果你念过飞行学校，并花了几年的时间来获取经验，那么飞行就会充满乐趣、令人兴奋。但是如果你从没念过飞行学校，那么我建议你把驾驶舱让给别人。

坏建议是有风险的

富爸爸坚信，任何财务建议都比没有建议好。他是一个思想开放、谦逊有礼的人，能够倾听多方面的意见。但是最终他只凭借自己的财商做决定：“如果你一无所知，那么任何财务建议都比没有建议好。但是如果你不能区分出好建议和坏建议，这将是非常危险的。”

富爸爸坚信，大多数人在财务方面努力挣扎是因为他们还按照父辈传下来的财务经验行事——并且大多数人都不是出生于富贵之家。“坏的财务建议是有风险的，而大多数坏建议都是从家里传下来的，”他经常说，“不是因为说了什么，而是因为做了什么。孩子们通过榜样学习多于通过语言学习。”

你的顾问只能和你一样聪明

富爸爸说：“你的顾问只能和你一样聪明。如果你不聪明，他们就无法告诉你太多；如果你已经掌握了财务知识，有能力的顾问就能向你提出更复杂的财务建议；如果你没有掌握财务知识，他们必须按照法律仅为你制定安全、没有风险的财务战略；如果你不是一个成熟的投资者，那么他们仅能建议低风险、低回报的投资，例如‘多元化投资’。没有哪个顾问会愿意花时间教你，因为他们的时间也是金钱。因此，如果你靠自己学到的财务知识管理你的钱，那么有能力的顾问就会告诉你只有少数人才会注意到的投资和策略。但是，你首先必须接受教育，做好自己那部分工作。永远记住，你的顾问只能和你一样聪明。”

你的银行家在对你说谎吗

富爸爸同几位银行经理保持来往，他们是他的财务小组的重要成员。虽然他是他们的亲密朋友，并且尊敬他们，但是他始终认为，他必须为自己的最大利益小心提防——就像他期望那些银行经理为他们自己的最大利益小心提防一样。

经历了1974年的投资之后，富爸爸问我：“当银行经理告诉你你的房子是一项资产时，他说的是实话吗？”

因为大多数人都缺乏财务知识，不了解金钱游戏，所以他们通常必须听从他们信赖的人的建议。如果你缺乏财务知识，那么你需要信赖某个人，你希望他有丰富的财务知识。很多人根据别人的建议来投资或管理他们的钱，而不是靠自己，这样做的风险很大。

他们没有说谎，只是没有告诉你全部事实

事实上，当银行经理告诉你你的房子是一项资产时，他们没有对你说谎，只是没有告诉你全部事实。你的房子是一项资产，但他们没有说它是谁的资产。如果你读财务报表，就很容易发现你的房子并不是你自己的资产，而是银行的资产。记住我的富爸爸对资产和负债的定义，这出自《富爸爸穷爸爸》一书：

资产是能把钱放进你口袋里的东西；

负债是把钱从你的口袋里取走的东西。

左侧象限的人实际上不需要知道这种区别。他们大部分人对工作带来的安全感表示满意，他们有自认为属于他们的漂亮的房子，他们为此感到骄傲，并认定房子归他们所有。只要他们支付按揭房款，就没有人能把房子夺走。

但是右侧象限的人需要知道这种区别。要想拥有财务知识和财商，就要全面了解有关金钱的知识。在财务方面有一定基础的人一定知道，抵押贷款不是一项资产，而是资产负债表上的一项负债。你的抵押贷款实际上是对方的资产负债表——银行的资产负债表上的一项

资产，而不是你的资产。

任何记过账的人都知道资产负债表必须平衡，但是在哪里平衡呢？实际上，你的资产负债表并不平衡。如果你看看银行的资产负债表，就会知道那些数字的真正含义。

你的资产负债表

资产	负债
	抵押贷款

银行的资产负债表

资产	负债
你的抵押贷款	

现在它平衡了，合理了。这就是B和I的记账方法，但是这不是在会计基础中所教的方法。在清算账目时，你会把你的房子列为资产而把你的抵押贷款列为负债。还有一点值得注意的是，你的房子的“价值”会随市场波动而变化，而抵押贷款是确定的负债，不受市场影响。但是，对于B或I而言，房子的“价值”并不能看做是一项资产，因为它不能带来现金流。

如果还清抵押贷款，情况会怎样

许多人问我：“如果我还清了抵押贷款，情况又会怎样？这时房子是我的资产吗？”

我的回答是：“大多数情况下，答案仍是否定的，房子仍然是一项负债。”

有几个原因可以解释我的回答。一个是维修费和保养费，资产就像一辆汽车，即使你不使用它，也要不断地花钱维护它——一旦有一个问题开始出现，那么所有的问题都会跟着出现。大多数情况下，人们用税后收入支付房子和汽车的修理费用，而B和I只把产生收入、带来正现金流的财产列为资产。

没有抵押贷款的房子也是负债，主要原因是你仍然没有真正拥有它——我是说真正地拥有。即使你是房子的主人，政府还是要向你征税。只要你停付财产税，你就会发现谁才真正拥有你的财产。

这就是税收留置权的起源，这一点我在《富爸爸穷爸爸》一书中也曾提到过。税收留置权是一个获得至少16%的利息的好方法，如果房主拒绝缴纳财产税，政府将对他们应纳的税款征收利息，利率从10%到50%不等。让我们讨论一下这种暴利，如果你不纳财产税，就会有像我一样的人来替你缴纳——在很多州都有像我这样的人。于是你就欠了我税收以及利息。如果在一定时间内，你不付税收和利息给我，我仅因为我替你缴的税就可以拿走你的房子。大多数情况下，财产税在退还时有优先权，甚至优先于银行抵押贷款。我曾在这种情况下买到一些房子，而我为此缴纳的税还不到3500美元。

不动产的定义

再次强调，要用你的大脑而不是你的眼睛来看钱。为了训练你的头脑，你现在必须知道有关词汇的真正含义和数字系统。

现在，你首先应该知道资产和负债之间的区别，你还应该知道“抵押贷款”的定义是“一项直到死亡都有效的协议”，以及“财务”的定义，即财务意味着惩罚。你现在要了解“不动产”这个词的来源以及一个叫做“金融衍生品”的流行的金融工具。很多人认为“衍生品”是新生事物，但事实上，它们很早就已经产生了。

“衍生品”的简单定义是“从某事物中派生出的事物”。衍生品的一个例子是橘子汁，橘子汁是橘子的一种衍生品。

过去我以为，不动产意味着“真实的”或者是可触摸的某种东西。我的富爸爸向我解释说，英文“不动产”（real estate）这个词实际上产生于西班牙语的“real”一词，意思是“皇室的”。不动产原意是指皇室的资产。

1500年左右，农业时代结束，工业时代开始，权力不再基于土地和农业。君主们认识到，他们不得不对土地法案进行改革，该法案允许农民拥有土地。这时，皇室创造出了衍生品，如对土地所有权“征税”和“抵押贷款”，利用这些方式让平民融资并获得土地。税收和抵押贷款就是衍生品，因为它们起源于土地。你的银行家不会称抵押贷款为衍生品，他们会说它是由土地“保障”的——不同的说法，相同的含义。因此，当皇室认识到，金钱不再产生于土地而是产生于源于土地的“衍生品”时，君主们建立了银行，让银行管理新增加的业务。今天，土地仍被称做“不动产”，因为无论你为它支付多少钱，它都不可能真正属于你，它仍旧属于“皇室”。

你的利率是多少……真的吗

富爸爸会为他支付的每1点利率进行态度强硬的斗争和协商。他问我：“当银行经理告诉你，你的年利率是8%时——事实真的是这样吗？”

我知道这不是真的，只要你学会了读数字就会了解这一点。

让我们假设，你买了一所价值10万美元的住宅，首付2万美元，并以8%的利率和30年偿还期向银行借到剩余的8万美元。

5年内，你将付给银行35220美元，其中31276美元是利息，仅有

3944美元是偿还债务。

如果你持有这笔贷款30年，你将支付本息共211323美元，远远多于你最初借到的8万美元。你支付的利息总和是131323美元。

另外，这211323美元还不包括财产税和贷款保险费。

有趣的是，131323美元看起来比8万美元的8%要多得多。这笔30年贷款的利率更像是160%。如我所说，他们并没有说谎——他们只是没有说出全部的事实真相。如果你不会读数字，你真的永远也不会知道这些；如果你对自己的房子很满意，你实际上并不会介意这些。但是，这个行业当然知道，几年以后你又会想买另一栋新房子，一栋更大或更小的房子，一栋别墅，或者重新融资你的抵押贷款。他们知道这一点，而且事实上，他们正热切地期待着你这么做。

行业平均值

在银行业，抵押贷款平均寿命是7年，即银行期望人们每7年买一次新房子或重新进行一次融资。这意味着，他们每过7年可望收回他们最初的8万美元，再加上43291美元的利息。

这就是称它为“抵押贷款”的原因，“抵押贷款”（mortgage）这个词起源于法语“mortir”，意思是“一项直到死亡都有效的协议”。事实是，大多数人努力工作，不断地增加消费并购买新房子——使用新的抵押贷款。基于以上原因，政府提供税收减免，鼓励纳税人购买更贵的房子，而这意味着政府可以收到更多的财产税。不要忘了，每家抵押贷款公司还都要求你为抵押贷款购买保险。

每次我看电视，都会看到在那些商业广告里，英俊的职业棒球和橄榄球运动员微笑着劝你，让你把所有的信用卡债务变成“账单合并贷款”。这样，你不但能还清所有的信用卡债务，还能以更低的利率

获得新的贷款。这时他们会告诉你为什么这样做是明智的："账单合并贷款是你的一项明智的贷款转移，因为政府将对你所支付的抵押贷款利息实行税收减免。"

观众们认为自己看到了良机，于是纷纷跑到他们的金融公司，重新对自己的住房进行融资，并还清他们的信用卡债务，还觉得自己相当明智。

几周之后，他们去逛商店，看到一件新衣服、一台新除草机，或者意识到他们的孩子需要一辆新自行车，或者他们因为工作太累而需要度假。于是他们不得不办一个新的信用卡——或者突然他们收到了一个新信用卡，因为已经还清了另一个。他们支付账单并拥有很好的信用额度，一边进行着激烈的心理斗争，一边自言自语："噢，继续下去。你应该这样，可以每月还一些钱。"

最终，情感战胜了理性，新的信用卡从隐蔽处溜了出来。

正如我所说，当银行经理对你说你的房子是一项资产时，在某种意义上说他们是在说谎。当政府为你的负债提供税收减免时，不是因为关心你的财务未来，而是因为关心自己的财务未来。因此，当你的银行经理、会计师、律师和老师告诉你，你的房子是一项资产时，他们只是没有说那究竟是谁的资产。

储蓄是资产吗

现在，你的储蓄是真正的资产，这是好消息。但是，同样，如果读一读财务报表，你将会看到事实的全貌。虽然你的储蓄的确是资产，但是当你看到银行的资产负债表时，你的资产又变成了负债。下面就是你的储蓄和支票簿在你的资产项目中的样子。

你的资产负债表

资产	负债
储蓄	
支票簿	

而下图显示的是你的储蓄和支票簿在银行的资产负债表中的位置：

银行的资产负债表

资产	负债
	你的储蓄 你的支票簿

为什么你的储蓄和支票簿对于银行是一项负债？因为他们必须为你的钱支付利息，并且要花钱来保护它。

如果你能理解这些描述和词汇的含义，你就能更好地理解那些眼睛看不到的金钱游戏了。

为什么你的储蓄得不到税收减免

如果你留意一下会发现，借钱购买房屋会使你获得税收减免，而存钱却不会使你获得这样的好处。你不觉得奇怪吗？

我没有确切的答案，但是我可以推测，一个很大的原因就是储蓄对于银行来说是负债。银行何必要让政府通过一项法律，鼓励你把将成为他们负债的钱放进银行呢？

他们不需要你的储蓄

此外，银行实际上并不需要你的储蓄。他们不需要这么多的存款，因为他们可以把钱放大至少10倍。如果你把1美元存在银行，按照法律，银行可以贷出10美元，而且，如果没有中央银行的准备金限制，还可能是20美元。这意味着你的1美元突然变成了10美元或者更多。多么神奇啊！当富爸爸告诉我这些时，我立即爱上了这个想法。那时，我真想拥有一家银行，并且想不用上学就成为一名银行家。

基于此，银行可以仅为你的1美元付5%的利息。作为消费者，你觉得安全，因为银行为你的钱付一些钱。银行把这看成是良好的客户关系，因为如果你在他们那儿有储蓄，你就可以向他们借钱。他们想让你借钱，因为他们能对你借的钱收取9%或者更多的利息。当你用1美元赚5%的利息时，他们可以用由你的1美元产生的10美元赚9%或者更多的利息。最近我收到一张新的信用卡，附带的广告中说利率是8.9%，但是如果你了解这些精心印刷的合法的行话，你会发现利率实际上是23%。不用说，这张信用卡被我剪成两半寄了回去。

不管怎样，他们拿到了你的钱

他们不给储蓄提供税收减免的另一个原因更加明显。如果你能读懂这些数字，并看出现金流向何处的话，你就会发现，不管怎样，他们拿到了你的钱。你存在资产项目里的钱，正在以你的抵押贷款利息支付的形式从你的负债项目流出。现金流的路径如下图所示：

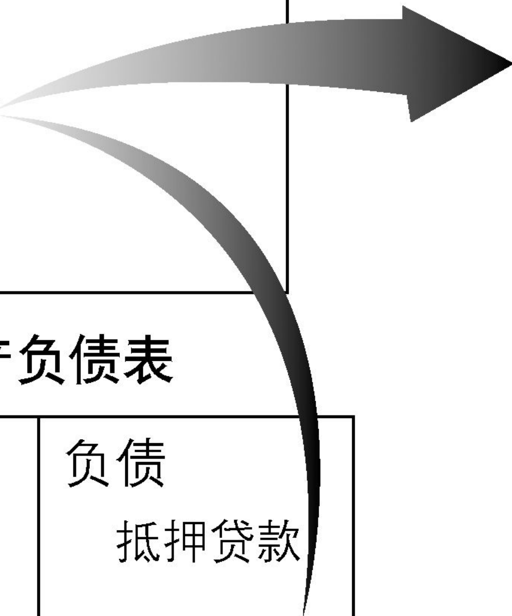
你的财务报表：

损益表

收入

支出

利息



资产负债表

资产	负债
	抵押贷款

你的银行的财务报表：

损益表

收入 利息
支出

资产负债表

资产	负债
你的抵押贷款	

因此，他们不需要政府为你的储蓄提供税收奖励。不管怎样，他们都会拿到你的钱——以贷款利息的形式。

政客们不会干涉这个系统，因为银行、保险公司、建筑业、房产经纪人和其他人为政客们的竞选捐钱——政客们深知这是什么游戏。

游戏的名字

1974年，我的富爸爸坐立不安，因为这种游戏正以不利于我的方式进行，我却全然不知。我投资了那项房产，并处于赔钱的境地，然而，我却被误导着相信那是会赚钱的投资。

“我很高兴你进入了这种游戏，”富爸爸说，“但是因为从没有人告诉你这是一种怎样的游戏，所以你已被骗到了失败者的队伍中。”

这时，富爸爸解释了这种游戏的基本知识：“资本主义游戏的名字是‘谁欠谁的债？’”

他说，一旦了解了这种游戏，我就能成为一个更好的玩家——而不是让别人来操控这个游戏。

你欠越多人的债，你就越穷

“你欠越多人的债，你就越穷，”富爸爸说，“越多的人欠你的债，你就越富。这就是游戏规则。”

如我所说，我尽力保持思想开放，因此，我没有说话，听他继续解释。他没有恶意地去批评什么，只是在解释他所看到的游戏：“我们都欠某个人或某些人的债，当债务失去平衡时就会出现问题。不幸的是，这个世界上的穷人被这种游戏耍得太狠，他们已经不可能再陷入比这更深的债务中了。对于那些贫穷的国家，情况也是如此。世界只从穷人、弱者和缺少财务知识的人那里获取财富。如果你有太多的债务，这个世界就会拿走你所有的东西——你的时间、你的工作、你的家庭、你的生活、你的信心，然后再拿走你的尊严，如果你让他们这样做的话。我没有去设计这种游戏，也没有制定游戏规则，但是我了解这种游戏，并且玩得很好。我会向你解释这种游戏，我希望你也

能学会玩。在你掌握了这种游戏之后，你就能用你了解的规律行事了。”

货币是负债

富爸爸继续解释道，我们的流通货币甚至也不能作为一种权益证明，它是一种债务工具。过去每一美元都由黄金或白银支持，但是现在的货币只是一种借据，由发行国的纳税人来担保支付。只要世界上的其他国家相信美国的纳税人能通过工作来支付这种被称做美元的借据，世界就会信任我们的美元。如果货币的关键因素，即“信心”突然消失，那么经济就会崩溃，就像积木搭建的房子一样倒塌掉——而这种积木房子在历史上已经倒塌过多次。

例如，德国魏玛政府发行的马克在第二次世界大战前就已经变得几乎没有价值了。就像那个故事中叙述的那样，一个老妇人推着满满一手推车的马克去买一个面包，回来后却发现有人偷走了手推车，留下了满街没有价值的马克。

这就是今天大多数货币都被看成是“法定”货币的原因，而这种货币却不能被转换成某种有形的东西——比如金银。货币只有在人们相信有政府做后台的时候才管用。“法定”的另一种定义是“由拥有最终权力的个人或集团制定的专制规则或命令”。

今天，全球经济大部分是以债务和信心为基础的。只要我们都坚定信念，并且没有人打破秩序，一切都将顺利进行……

而FINE这个词是我独创的一种缩写，即“不安全的，神经质的和情绪化的感觉”（Feeling Insecure Neurotic and Emotional）。

“谁欠你的呢？”

回顾1974年，当时我正在学习如何购买那栋价格为5.6万美元的房产时，富爸爸给我上了重要的一课，教会我如何安排交易。

“‘谁欠谁的钱？’是这种游戏的名字，”富爸爸说，“有人用债务阻碍你。这就像是你和10个朋友去吃饭，你去了趟卫生间，但等你回来时，只有账单摆在那儿，10个朋友都不在了。如果你想玩这种游戏，最好先学会怎么玩，了解它的规则，说同样的语言，并知道是和谁一起去玩。否则，就不是你玩游戏，而是游戏玩你。”

这只是一种游戏而已

听到富爸爸的这些话，我刚开始时很生气，但我还是听下去了，并且尽力去理解。最后，他用我能理解的方式解释道：“你喜欢玩橄榄球，对吗？”他问。

我点点头：“是的，我喜欢这项运动。”

“嗯，玩金钱游戏是我的运动，”富爸爸说，“我喜欢金钱游戏。”

“但对许多人来说，金钱并不是一种游戏。”我说。

“的确如此，”富爸爸说，“对大多数人来说，这是生存，是一种人们讨厌却又不得不参与的游戏。不幸的是，人类越文明，金钱就越成为我们生活中不可或缺的一部分。”

富爸爸画出了现金流象限图：



“你可以把它看成网球场、足球场，或者橄榄球场。如果你想参加金钱游戏，那么你会加入哪个队呢？E、S、B还是I呢？或者你想在球场的哪一侧——右侧还是左侧呢？”

我指了指右侧的象限。

如果你承担了债务和风险，你就应该得到支付

“很好，”富爸爸说，“因此你在玩游戏时不能离开，而且不能相信某个房地产经纪人告诉你，为期30年的每月损失150美元的交易是笔好买卖——因为政府会为你的损失提供税收减免，以及他预期房产价格会上涨之类的话。你不能用这种思维方式参与游戏，虽然这些想法可能是正确的，但这不是在右侧象限进行游戏的方式。有人正在劝说你借债，让你冒所有的风险，并为债务付钱。左侧象限的人也许会认为这是个好主意——但是右侧象限的人不会这样想。”

我轻轻摇了摇头。

“以我的方式来观察，”富爸爸说，“你愿意为这栋房子支付5.6万美元，你签署了债务合同，并承担风险。房客支付低于居住成本的租金，不足部分由你来提供补贴。现在你明白了吗？”

我摇了摇头：“不太明白。”

“我参与这种游戏的方式是，”富爸爸说，“如果我负债并承担风险，我就应该得到支付。明白了吗？”

我点了点头。

“赚钱是基本常识，”富爸爸说，“而不是精深的科学知识。但不幸的是，一旦涉及金钱，常识也就不简单了。银行经理告诉你应该借债，告诉你政府会对它实行税收减免，然后房地产经纪人会告诉你应该签署这些协议，这是因为他认为能找到一个能让你赚钱的房客，并且依他所见房价将会上涨。如果你觉得这些有道理，就说明你我对钱的认识不同。”

我站在那儿，听他说每一句话。我必须承认，我曾经对我做的这笔看起来有赚头的生意感到兴奋，以至于失去了自己的理性。我没有分析这次交易，因为它“看起来”不错，它使我变得贪婪和兴奋，再也听不到那些数字和语言想要告诉我的事情。

就在那时，富爸爸告诉我一条重要的规则，一条他一直都在使用的规则：“你的利润是在你购买时——而不是卖出时产生的。”

富爸爸确信，无论借债还是承担风险，都必须在他购买时就有意义——它必须在经济形势变坏时有意义，而且在经济形势一片大好时更有意义。他在选择是否购买时，从不依靠税收技巧或预测未来的水晶球，一笔交易必须在经济形势好或差时都有很好的经济意义。

我开始理解他眼中的金钱游戏，那就是，让别人欠你的债，并小心你欠别人的债。今天，我仍听到他这样说：“如果你准备负债并承担风险，就要确信你能为此得到支付。”

富爸爸也有负债，但是他借债时总是很小心。“你借债时要小心，”他建议，“如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

他把金钱和债务游戏看成是愚弄你和我，甚至愚弄所有人的游戏，企业之间、国家之间都在进行这种游戏，但这仅仅是游戏而已。问题是，对大多数人而言，金钱意味着生存——甚至生活本身。可悲的是，没有人向他们解释这种游戏，所以他们仍然相信银行经理的话：房子是一项资产。

事实与建议哪个更重要

富爸爸继续给我上课：“如果你想在右侧象限获得成功，那么当涉及金钱时，你必须知道事实和建议之间的区别。你不能像左侧象限的人那样盲目地接受财务建议，你必须明白这些数字背后的含义，必须了解事实，而数字能够告诉你事实。你的财务生存依靠事实，而不是某个朋友或理财顾问给出的冗长的建议。”

“我不明白事实和建议之间到底有什么区别，”我问，“前者比后者

更好吗？”

“不是，”富爸爸回答，“只是要分清哪些是事实，哪些是建议。”

我站在那儿，仍然感到困惑。

“你知道你家的房子值多少钱吗？”富爸爸问。他举了一个例子来帮助我解除困惑。

“我知道。”我迅速回答，“现在我父母正想把房子卖掉，所以他们征求了一位房地产经纪人的意见。他们说这房子值3.6万美元，这就是说，我爸爸的净资产增加了1.6万美元，因为5年前买房时只花了2万美元。”

“那么这个判断和你爸爸的净资产，到底是事实还是建议呢？”富爸爸问。

我想了一会儿，明白了他的意图：“两个都是建议，对吗？”

富爸爸点了点头说：“非常好，大多数人在财务方面努力挣扎，因为他们一生都在靠接受建议而不是根据事实来做出财务决策。这些建议包括：你的房子是一项资产、房地产的价格总是上涨、蓝筹股是你最好的投资、要想挣钱首先就得花钱、股票总是优于不动产、你应该使你的资产组合多元化、要想富有就必须欺诈、投资有风险、要安全行事，等等。”

我坐在那儿，认真思考着，我认识到，我在家里听到的大部分有关金钱的事情实际上都是人们的建议，而不是事实。

“黄金是资产吗？”富爸爸问，把我的思绪拉了回来。

“是，当然是，”我回答说，“黄金是唯一经过时间考验的真正的货币。”

“再想一想，”富爸爸笑着说，“你现在是在重复别人关于资产的观点，而不是验证事实。”

“按照我的定义，只有当你的买入价低于卖出价时，黄金才算是一项资产。”富爸爸慢条斯理地说，“换句话说，如果你买时花了100美元，卖时得到200美元，那么它就是资产。但是，如果你买一盎司黄金花了200美元，卖时只得到100美元，那么这次交易中的黄金就是一项负债。正是交易中这些真实的财务数字告诉了你事实。实际上，唯一的资产或负债是你自己——因为最终是你把黄金变成资产，也只有你能把黄金变成负债。这就是财商教育如此重要的原因。我看到很多人把一个非常好的企业或者一项房地产变成了一场财务噩梦，很多人对待他们的生活也是如此，他们把辛苦挣来的钱变成了终生的债务负担。”

我更加糊涂了，心里有点不舒服，甚至怀疑富爸爸是在拿我的智力开玩笑。

“很多人被卷进去，因为他们不了解事实。每天我都听到一些可怕的事情，说有人赔掉了全部身家，因为他把建议当成事实。做财务决策时听取建议是可以的——但是你最好知道两者的区别。很多人根据代代相传的建议做出人生决策，然后他们想不明白为什么自己总在财务困境中苦苦挣扎。”

“是什么样的建议呢？”我问。

富爸爸笑了起来，然后说：“好吧，让我给你列举几个我们都听过的建议。”

富爸爸一边笑，一边列单子，很明显他是在嘲笑人类的滑稽。那天，他列举的一些例子是：

1．“你应该嫁给他，他会是一个好丈夫。”

2．“找一份稳定的工作，在那儿干一辈子。”

3．“医生能挣很多钱。”

4．“他们的房子很大，一定很有钱。”

5．“他肌肉发达，一定很健康。”

6．“这车不错，一定适合小巧的老妇人开。”

7．“没有足够的钱让大家都变富。”

8．“地球是平的。”

9．“人类永远不会飞。”

10．“他比他姐姐聪明。”

11．“债券比股票安全。”

12．“犯错的人真笨。”

13．“他从不卖低价。”

14．“她永远不会和我出去。”

15．“投资有风险。”

16．“我永远也不会富有。”

17．“我没念过大学，所以我永远也不能出人头地。”

18．“你应该进行多元化投资。”

19．“你不应该进行多元化投资。”

富爸爸不停地说着，直到后来他看出我已经听烦了。

“好吧！”我最后说，“听了这么多，你究竟想说什么呢？”

“还有很多很多。”富爸爸微笑着说，“关键是大多数人的生活都是由他人的建议而不是事实决定的。要改变一个人的生活，首先要改变他的观念——然后开始观察事实。如果你能读懂财务报表，就能够看清事实，而不只是一家公司的财务成功；如果你能读懂财务报表，就能立即说出一个人应该怎样做——而不是听从他人的意见或凭你主观臆测。正如我所说的，建议和事实之间并不存在孰优孰劣，要想在生活中，尤其是在财务方面获得成功，你就必须知道两者的区别。如果你不能证明某件事情是事实，那么它就只是一个建议。财务上的无知是指一个人读不懂那些数字，因此他们必须接受别人的建议。如果把建议当成事实，那在财务上就不明智了。如果你想处在右侧象限，就必须知道事实和建议之间的区别，没有比这更重要的了。”

我坐在那儿，安静地听着，尽力理解他的话。虽然表面上这些都是简单的概念，但是当时我真的无法做到完全理解。

“你知道‘适度的勤勉’是什么意思吗？”富爸爸问。

我摇了摇头。

“适度的勤勉就是说弄清楚什么是建议，什么是事实。当涉及与金钱有关的问题时，大多数人都很懒惰，或者总想寻找捷径，总之他们不够勤勉。还有一些人担心犯错误，所以他们虽然勤勉，但最终一事无成。我见过很多虽然十分勤勉却不动脑筋分析的人。关键是你必须知道如何筛选事实和建议，然后做出决策。如我所说，很多人都处在财务困境中，仅仅是因为他们走了太多的捷径，并根据建议而不是

事实做出他们生活中的财务决策，而且这些建议通常来自E或S。如果你想成为B或I，你必须尽快了解这种区别。”

那天我对富爸爸的教导并没有感到激动万分，然而几乎没有什么教导对我的帮助比这更大了，尤其是当我在处理金钱问题时。这条训诫就是：要认识事实和建议之间的区别。

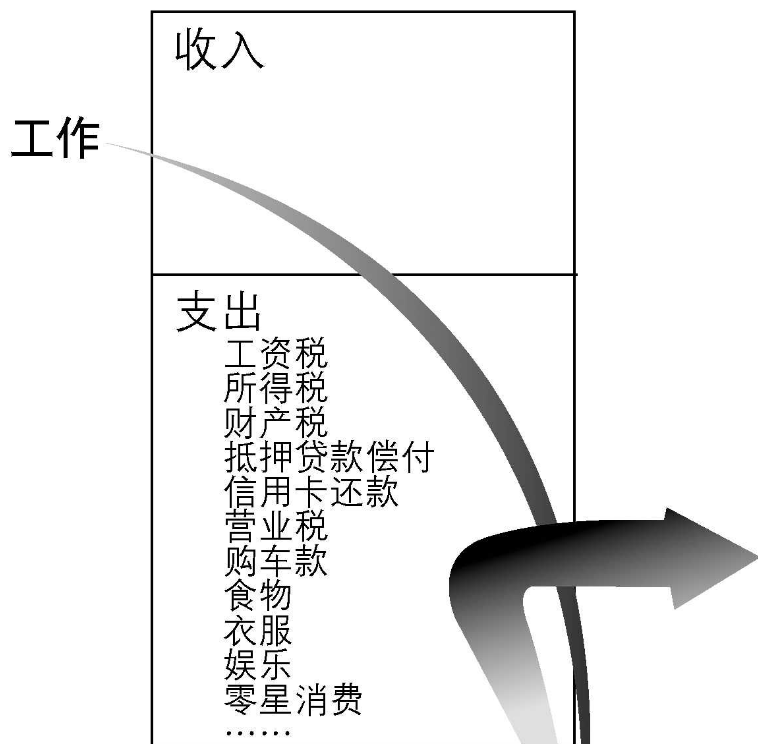
多年以后，也就是20世纪90年代初，我的富爸爸观察到当时的股市飙升，对此他唯一的评论是：“这次股市飙升是高薪雇员和高薪自由职业者开始参与投资的结果，这些人付税过多，债务庞大，资产组合中只有证券。如果他们仅听从那些以为清楚事实真相的人的建议，那么他们将损失几百万美元。”

美国最伟大的投资家沃伦·巴菲特曾经说过：“如果你在玩捉人游戏，但20分钟后你还不知道替罪羊是谁，那么你就是替罪羊了。”

为什么人们为金钱苦苦挣扎

最近，我听说大部分人从离开学校直到去世一直都处在债务困境中。

损益表



资产负债表

资产	负债
	抵押贷款 汽车贷款 消费债务 信用卡债务 助学贷款

别人的资产负债表

如果你现在了解了这种游戏，你也许就会认识到，列出的这些负债必定出现在某个人的资产负债表中，如图所示：

损益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
抵押贷款 汽车贷款 信用卡业务 助学贷款	

每当你听到“低首付，每月轻松支付”，或者“不必担心，政府会为你的这些亏损提供税收减免”这些话的时候，你就应该知道他们在引

诱你参加这种游戏。如果想获得财务自由，你就必须变得更加聪明。

对大部分人来说，没有人欠他们的债，他们也没有不动产（能把钱放进他们口袋的东西）——他们总是欠别人的债，因此他们坚持寻求工作安全，为钱努力挣扎。如果不是因为有工作，那么他们会在瞬间破产。据说，一个普通的美国人如果3个月没有工资的话，就会破产。这是因为他们一直在追求更好的生活，并且为金钱游戏所困。房梁正在砸向他们，而他们还以为他们的房子、汽车、高尔夫球俱乐部、衣服、别墅和其他玩意都是自己的资产。他们总是相信别人告诉他们的话，他们也不得不信，因为他们读不懂财务数字，不明白事实和建议之间的区别。他们中的大多数人也不得不去上学，学会成为这种游戏的一名玩家，但是没有人为他们解释这种游戏。

没有人告诉他们这种游戏的名字叫“谁欠谁的债”，也没有人告诉他们，他们自己就是欠别人债的人。

货币是一个概念

我所喜爱的一首歌是肯尼·罗杰斯的《赌徒》，其中有一句歌词概括了整首歌的内容：“如果想玩游戏，年轻人，你必须学会正确的玩法。”

我真诚地希望你现在已经掌握了现金流象限的基本知识，并且知道金钱实际上是一个概念，用你的大脑观察它比用你的眼睛观察得更清楚。了解金钱游戏和掌握它的玩法是通向财务自由过程中的一个重要部分，而更为重要的是，你需要成为现金流右侧象限的那种人。本书的第二部分将集中讨论如何让你“做最好的自己”，并分析下面这个模式：成为-做-拥有（Be-Do-Have）。

第二部分

做最好的自己

CASHFLOW Quadrant:

Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第7章
成为你自己

“无家可归不要紧，”富爸爸说，“关键在于你如何做自己。选择不断奋斗，你会成为一种人；选择退出，你也会成为一种人——但绝不是同一种人。”

你所经历的变化

对于那些正准备从追求工作安全转而追求财务安全的人，我所能做的就是给你们鼓励。我和我的妻子经历了无家可归的痛苦和绝望之后，才能够鼓起勇气继续前进。这条路是我们曾经走过的，但并不一定是你们要走的路。就像我之前所说的那样，有一些现成的系统可以帮助你跨上通往右侧象限的桥梁。

真正的问题是，你的内心在这个过程中所经历的变化，以及，你究竟想成为怎样一种人。对一些人来说，这个过程很容易，对于另一些人而言，这段旅程永远无法完成。

钱是一种毒品

富爸爸总是对我和迈克说：“钱是一种毒品。”

我们为他工作，他却拒绝付钱给我们，最主要的原因就是，他不希望让我们沉溺于为钱而工作。“你们一旦开始沉溺于金钱，”他说，“就很难再摆脱它。”

我曾经从加利福尼亚打电话给他，用一个成年人的口吻请他付我薪水，他仍然不准备破例——那个从我和迈克9岁起就保持下来的惯例。我们还是小孩子的时候，他不付钱给我们，现在也不会付，他仍旧很严厉，告诫我要远离对赚钱的沉迷。

他称钱为毒品，因为他注意到，人们在有钱时很高兴，没钱时就变得烦躁不安或者郁郁寡欢。这跟吸毒者一模一样，注射毒品之后就兴奋起来，没有毒品时就变得沮丧抑郁、充满暴力。

“小心对钱上瘾，”他经常说，“一旦你习惯了摄取钱，就无法摆脱它的纠缠。”

换句话说，如果你是个有定期工资的雇员，你会习惯于这种挣钱方式；如果你比较喜欢像自由职业者那样工作，你也很难跳出这种挣钱模式；如果你习惯了政府救济，这仍然是一个难以打破的形式。

“从左侧象限进入右侧最困难的一关就是，你必须改变目前的挣钱方式，”富爸爸说，“这不只是打破一种习惯，也是在戒掉一种‘瘾’。”

因此，他对我和迈克强调，永远不要为钱工作。他坚持要我们学着创建自己的系统，并将此作为获得金钱的途径。

各种模式

对于我和我妻子，当我们试着努力转变收入方式进入B象限时，最大的难题就是我们过去形成的各种条件仍然阻碍着我们。当朋友们问：“你们为什么要这样？干吗不去找份工作？”这时，我们心里很不是滋味。

更大的麻烦是，我们性格中的一面也想把我们拉回熟悉的有工资

保障的生活中去。

富爸爸对我和迈克说，金钱的世界是一个庞大的体系。我们作为个人，应该学会如何在这个系统中操控某种方式。

例如：

E象限代表为系统工作。

S象限代表自成一个系统。

B象限代表创造、拥有或控制系统。

I象限代表投资于系统。

富爸爸的这种说法使我们自然而然地了解了金钱的运作方式，他让这些东西融进了我们的身体、思想和灵魂中。

“当人们需要钱时，”富爸爸解释道，“E会自动去找工作，S通常会独自做些事情，B会创办或者购买一个赚钱的系统，而I会找机会投资一项更能赚钱的资产。”

为什么模式难于改变

“难以改变模式的原因是，”富爸爸说，“金钱对于今天的生活来说是必不可少的。在农耕时代，金钱还不是那么重要，因为不用花钱，土地就能提供食物、住所、温暖和水。一旦进入工业时代我们搬进城市以后，金钱就代表了生活本身。在今天，就连水也要花钱买。”

富爸爸继续说道，当你开始转移，比方说从E象限进入B象限，你的状态仍习惯于做E，或者害怕结束那种生活，于是它就会踢打、反抗。这就像一个溺水的人为了呼吸到空气而挣扎，或者一个饥饿的人

为了活命任何东西都会吃一样。

“你内心的斗争使得整个转变的过程变得如此困难。这是一场已经发生了改变的你与你想要成为的另一个你之间的战争，”富爸爸在电话里告诉我，“你内心中有一部分仍旧在寻找安全感，它在与你想获得自由的那部分斗争。只有你能决定最终谁会赢。你要么创建自己的企业，要么回去找份工作——永远停在那儿。”

寻找你的热情

“你真想前进吗？”富爸爸问。

“是的！”我立即答道。

“你忘记自己想做的事情了吗？你失去热情了吗？你难道忘了最初是什么让你陷入这种困境的？”富爸爸问道。

“噢。”我回应了一声，心里有些吃惊。我早已忘了这些，所以我才会站在这儿，拿着投币电话。我努力使自己清醒，并开始回忆最初是什么让我陷入这场混乱的。

“我知道，”富爸爸说，他的声音清晰地从电话那头传来，“你担忧自己的生存胜于坚持梦想。你的恐惧压倒了你的热情。继续前进的最佳方法就是保持你心中的火焰永不熄灭。始终记住你开始时一心要做的事情，这趟旅程就会变得轻松。过多地担心自己，恐惧就会吞噬你的灵魂。要用热情来建立事业，不要畏惧。你已经走了这么远，现在离目标已经很近了，不要调头回去。记住你最初的梦想，让它长驻心中，让热情的火焰继续燃烧。你任何时候都可以停下来……可为什么一定要现在停呢？”

说完，富爸爸祝我好运并挂上了电话。

他是对的。我忘记了自己当初为什么走上这段旅程，我忘记了梦想，让恐惧占据了我的头脑和心灵。

几年之前，有部电影叫做《闪电舞》，它的主题曲中有这样一句："用你的热情让它发生。"

的确，我失去了热情，现在就正处在要么让它发生要么回家忘掉它的分水岭。我静静地站了一会儿，耳边又响起富爸爸说的最后一句话："你任何时候都可以停下来……可为什么一定要现在停呢？"

我决定晚些时间再停，直到我做出点什么。

成为拥有系统的老师

挂上电话之后，我长久地伫立在电话亭里。恐惧和失败不断地撕咬着我，而我的梦想早已被抛到了九霄云外。我的梦想是创建一个与众不同的学校系统，一套针对那些想成为企业家和投资者的人而创建的教育项目。我站在那儿，思绪又拉着我回到了高中时代。

在我15岁的时候，我的高中班主任曾经问我："你长大后想做什么呢？想像你爸爸那样当个老师吗？"

望着我的班主任，我直接、有力并且充满信心地回答说："我不会做老师的，那是我最不想做的事情。"

我不止是不喜欢学校，我甚至是憎恨它。我讨厌被迫坐在教室里，听某个我一点都不喜欢也不敬佩的人在那儿讲一些我毫无兴趣的话题，一讲就是好几个月。我烦躁局促、坐立不安，一定得在教室后面制造点儿麻烦，除非我没去上课。

所以，班主任问我是否想像爸爸一样当一名老师，简直把我吓了一跳。

那时，我还不明白热情就是爱与恨的结合。我喜欢学习，但讨厌学校。我讨厌坐在那儿，被安排成某个我不想成为的东西。而且，显然我不是唯一一个有这种想法的人。

关于教育的名言

邱吉尔曾说："我时刻准备着学习，而不是被教导。"

约翰·厄普代克说："那些元老们以自己的智慧，断定孩子是父母不自然的拖累。因此，他们提供了监狱，称之为学校；里面备有狱刑，称之为教育。"

诺曼·道格拉斯说："所谓的教育就是由国家所控制的回音制造厂。"

亨利·路易斯·门肯说："我相信，学校时代是人一生中最难熬的一个阶段。它充满了呆滞、愚笨的作业，不断翻新、令人生厌的规矩，以及对常理的残酷违背。"

伽利略说："你不能教会一个人任何东西，你只能帮助他找到自己的做事方法。"

马克·吐温说："我从来不让学校干涉我对自己的教育。"

爱因斯坦说："现在有太多的教育，尤其在美国的学校。"

一份来自学者爸爸的礼物

与我分享这些名言的人是我的那位很有学问的穷爸爸，他也看不上现行的学校系统——尽管他身在其中，而且干得不错。他之所以当老师也是为了打破这种盛行300年的陈腐系统，但不幸的是它制服了

他。他满怀热情、不断努力，结果却撞到了南墙。这是一个有许多人从中牟利的系统，没有人想让它改变——虽然要求改变的呼声很高。

或许，我的班主任能未卜先知，多年以后，我的确追随爸爸当了老师。但我不是像他那样走进那个系统，我要用同样的热情创造我自己的系统，虽然这一度使我无家可归，但最终我的热情帮助我创造了一个有着独特的育人方式的教育系统。

当我的学者爸爸得知我和我妻子为了把我们自己的教育系统创建得更好而陷入经济困境时，他给我们寄来了这些名人名言，并在那张纸的上端写着：

“继续努力。爱你的爸爸。”

直到那一刻，我才明白我的学者爸爸有多么憎恶那个系统，以及那个系统对年轻人所做的事情。

在这次鼓励之后，一切开始变得有意义。驱动我的热情与多年前驱动爸爸的那份热情别无二致，我的确在骨子里继承了他的某些东西，不自觉地从他手中接过了火炬。在本质上我还是一名教师……也许这就是我憎恨那个系统的原因。

事实上，两个爸爸都塑造了我。从富爸爸那里，我学到了成为资本家的秘密；从学者爸爸那儿，我继承了教书育人的热情。由于两个爸爸的结合，我现在才能为这个教育系统做些事情。我没有想过也没有能力去改变现有的系统，但是我确信我有能力去建立自己的系统。

多年的培训开始得到回报

多年来，我的富爸爸一直努力将我培养为一个建立企业和企业系统的人。1977年，我创办了第一家企业，那是一家制造公司。我们是

第一批用尼龙和“维可牢”搭扣生产色彩鲜艳的“冲浪者”钱包的公司之一。随后我们生产了“鞋包”——一种迷你钱包，也是用尼龙和“维可牢”搭扣做的，可以系在跑鞋的鞋带上。1978年，慢跑成为一种新时尚，慢跑者总想找一个地方放钥匙、零钱和身份证，因此，我设计了这种“鞋包”并把它推向世界。

我们立刻取得了惊人的成功，但我对生产线和商业的热情很快就消退了。当我的小公司开始受到国外竞争者的冲击时，它开始支撑不住了。韩国和中国的台湾、香港正在生产、装运与我们相差无几的商品，并且占领了我们所开拓的市场。他们的价格如此之低，我们根本无法与之竞争。他们的零售价甚至比我们的生产成本还低。

我们的小公司面临一个两难的抉择：与他们竞争还是加入他们。合伙人都认为我们无法赢得竞争，那些公司用廉价的产品充斥着市场，它们太强大了。经过投票表决，我们决定加入他们。

为了生存，我们不得不解雇大部分忠诚而勤勉的员工，这使我感到悲哀。当我去考察与我们签约的韩国和中国台湾的新工厂时，我的信心再次受到打击。年轻工人们被迫挤在狭小的空间里工作，5个工人挤在一块儿，在美国，同样大小的空间我们只会安排一个工人工作。我的良心开始不安，不仅为了我们在美国解雇的那些工人，也为了这些正在为我们工作的外国工人。

虽然我们解决了与国外竞争的经济困难，而且赚到了很多钱，但我的心却不再在企业上了……企业逐渐开始走下坡路。它失去了它的灵魂，因为我的灵魂已经消失了。如果致富意味着剥削这么多低工资的工人，那么我不想再致富了。我开始考虑教人们如何成为企业主，而不是雇员。32岁那年，我成了一名老师，尽管当时我并没有意识到这一点。我的商业活动并不是由于缺乏体系而失败，而是由于缺乏良心。在那时，我和我妻子便开始了我们新事业的冒险，我们开创钱包公司的时代一去不复返了。

减员增效正在流行

1983年，我被邀请到夏威夷大学给一个MBA班演讲。我向他们讲述了我对工作安全的看法，但他们显然无法接受我说的一席话：“几年后，你们当中将有很多人失去工作，或者被迫为越来越少的钱而工作，工作带来的安全感今后将变得越来越少。”

由于工作需要，我开始到世界各地旅行，我亲眼目睹了廉价劳动力和技术创新相结合带来的巨大威力。我开始认识到，亚洲、欧洲、俄罗斯以及南美的工人正在与美国的工人竞争。我知道，工人和中层管理者们追求高薪和安全稳定的工作的想法已经过时了。大公司很快就要被迫精简，包括减少员工人数和降低工资水平，这样它们才能参与全球竞争。

我再也没有被夏威夷大学邀请过，然而几年后，“减员增效”这个词成了标准的行业用语。当一家大公司被兼并时，工人就会显得过多，于是开始减员增效。企业主想让他们的股东高兴时，也会实行减员增效。每到此时，我都看到高层人物变得越来越富有，而低层员工则付出了巨大代价。

每当我听到人们说“我要把我的孩子送到一所好学校，以便将来他能找到一份安全稳定的好工作”时，我都会从心底感到不安，为工作做准备在短期内可能是个好想法，但是长期来看这远远不够。正是这种不安，促使我去向更多的人解释我的观点，渐渐地但可以肯定地说，我成了一名老师。

用你的热情构建一个系统

虽然我的制造公司起死回生并且再次运营良好，但我的热情已经

一去不复返了。我的富爸爸这样总结我的失败：“学校的日子结束了，到了该用你的心和热情去建立一个系统的时候了。让制造公司见鬼去吧，去建立你知道你必须要建立的东西吧。你已经向我学到了很多，但是你仍然是你爸爸的儿子，你和你爸爸在灵魂深处都是老师。”

我和我妻子收拾起所有的东西，移居加利福尼亚去学习新的教学方法，以便我们将来能够用这些方法创办一个企业。在我们的企业开始运营之前，我们已经用光了所有的钱，开始流落街头。正是我给富爸爸打的那个电话、妻子对我的支持，以及我对自己的愤怒与不满，再次点燃了我的热情并使我们从麻烦中摆脱出来。

很快，我们又开始建立企业。这是一家教育公司，使用的教学方法与传统学校的教学方法完全不同。我们不是让学生安静地坐在那儿，而是鼓励他们活跃起来。我们不是通过讲授而是通过游戏进行教学。我们没有使课堂变得令人厌倦，而是坚持让每一位老师都做到幽默风趣。我们寻找的不是一般的老师，而是真正开办了自己公司的企业界成功人士，让他们用我们自己的教学风格来讲授。不是老师给学生评分，而是学生给老师评分。如果老师得了低分，那么这位老师要么推出另一套详细的教学计划，要么申请辞职。

年龄、教育背景、性别和宗教信仰都不是评判标准，我们所要求的是对于学习和快速学习的强烈渴望。最终，我们能够在一天里教授一年的会计学课程。

虽然我们主要教授成年人，但也有很多年轻的学生，有些学生只有16岁，他们坐在那些薪水丰厚、受过良好教育的60岁的企业经理们身边学习。

我们不是让学生通过考试进行竞争，而是让他们建立小组进行合作，然后，让这些小组之间通过考试开展竞争。我们没有让学生为分

数努力学习，而是把兴奋点放在钱上，获胜者可以拿回全部学费。以小组为单位的竞争和渴望做好的愿望是强烈的，甚至不需要老师去激励，竞争展开以后，老师甚至可以离开。在考试时间里，学生们不必保持安静，可以呼喊、尖叫、大笑甚至哭泣。人们对于这种全新的学习方式感到如此的兴奋，就此打开了学习的开关——他们想学得更多。

我们的教学集中在企业家精神和投资学这两门学科上，即现金流象限图的B象限和I象限。想用我们的教学方式学习这些科目的人络绎不绝。我们没有做广告，每一件事情都是人们口口相传的。参加学习的人都是想创造工作机会的人，而不是寻找工作的人。

自从那天晚上我在电话亭里决定不放弃之后，事情便开始有了起色。不到5年，我们就拥有了一个价值数百万美元的企业，在世界各地共有11家分公司。我们建立了一个新的教育系统，而且深受市场欢迎。我们的热情使它获得了成功，因为热情和一个好系统战胜了恐惧和旧系统。

老师也能变富

每当我听到老师们抱怨工资太低时，我都对他们表示同情。然而具有讽刺意味的是，他们是他们自身系统规划下的一种产品。

E象限的人把他们看做是老师，B象限或I象限的人却不这么看。记住你能成为你想成为的任何象限的人——老师也能成为想成为的任何象限的人。

我们能成为自己想成为的人

我们中的大部分人都有在所有象限获得成功的潜力，这取决于我

们对成功有多大的决心。正如我的富爸爸所说：“充满热情地建立企业，不要畏惧。”

改变象限所面临的困难通常是由我们过去所处的环境造成的。许多人的家庭会造成困难——在这种家庭里，恐惧感是使我们以某一特定方式思考和行动的主要推动力。例如：

“你做作业了吗？如果不做作业，学校会把你开除的，你的朋友也会嘲笑你的。”

“如果你总是做鬼脸，你的脸就会固定成那个样子。”

还有一些经典的句子：“如果你不考高分，你就找不到安稳、福利好的工作。”

好吧，今天有很多人得高分，但是工作更不安稳了，福利也更少了。如此多的人有好成绩，但从不“关注自己的事业”，而只是找一份只关注别人的事业的工作。

在左侧象限是有风险的

我认识很多朋友，他们仍旧在工作或职位中寻找保障。但技术进步却以比过去更快的速度向前推进，要想在工作市场中生存，每个人都需要不断地学习最新技术。如果你无论如何都要接受再教育，那么为什么不花些时间学习右侧象限所需要的技能呢？如果人们能看到我在周游世界时所见到的情景，那么他们将不会再寻求保障。在今天，保障只是一个遥远的传说。勇敢地面对这个世界，并学习新事物，不要幻想躲起来。

我认为做一名自由职业者也是有风险的。一旦生病、受伤或受到其他事情的影响而无法保证工作时间，他们的收入就会受到直接影

响。随着年龄的增长，越来越多的与我同龄的自由职业者都因辛苦的工作而使体力、精神和情感消耗殆尽。一个人忍受的疲劳越多，他就越觉得不安全，发生意外的可能性也就越大。

在右侧象限更安全

右侧象限的生活其实更安全。例如，如果你拥有一个稳定的系统，就能以越来越少的工作挣越来越多的钱。你实际上并不需要一份工作，也不需要担心失去工作，也不需要量入为出。你不仅不用量入为出，还可以增加你的财富。要挣更多的钱，你只需扩展你的系统和雇用更多的人。

高层次的投资者不用关心市场运行的好坏，因为他们在这两种情况下都能够运用他们的知识挣到钱。如果在未来的30年里，一旦出现市场崩溃或萧条，许多在婴儿潮时期出生的人都会惊慌失措，并且损失掉大部分他们留做退休金的钱。如果这时他们已经上了年纪，那么他们将无法退休，而不得不工作到无法工作为止。

至于赔钱的问题，职业投资人很少用他们自己的钱去冒险，可是仍然能获得最高的回报。相反，正是那些不懂投资的人在冒险，并获得最少的回报。依我看，所有的风险都在左侧象限。

为什么左侧象限风险更大

“如果读不懂数字，那么你就不得不听从别人的建议，”富爸爸说，“在购买房子时，你爸爸就盲目地接受了他的银行经理的建议，认为他的房子是一项资产。”

我和迈克都注意到他在强调“盲目”这个词。

“事实上大部分左侧象限的人都不需要对财务数字多么精通，但是如果你想在右侧象限获得成功，就要让数字成为你的眼睛，数字能让你看到大部分人看不到的东西。”富爸爸继续说。

“就像超人的透视眼一样。”迈克说。

富爸爸一边笑一边点了点头。“非常正确，”他说，“读懂数字、弄清财务系统和企业系统能使你看到一般人看不到的东西。拥有财务视觉能降低你的风险，相反，财务弱视会增加你的风险。如果你想要在右侧象限有所发展，就需要这种能力。实际上，用文字进行思考的左侧象限的人如果想在右侧象限，尤其是I象限获得成功，就必须学会用数字而不是用文字来思考。试图成为投资者，却依然保持旧的思维模式是非常危险的。”

“你是在说左侧象限的人不需要弄懂财务数字吗？”我问。

“对大部分人来说是这样的，”富爸爸说，“只要他们对在E或S象限工作感到满意，那么他们在学校里学到的那些数字知识就已经够用了。但是如果他们想到右侧象限去，那么了解财务数字和财务系统就是至关重要的。此外，如果你想创办一家小企业，那么你也不需要掌握数字。但是如果你想建立一个全世界范围的大企业，那么数字，而不是文字将意味着一切。这正是许多大公司通常由财务总监控制运营的原因。”

富爸爸继续说：“如果你想在右侧象限获得成功，那么涉及钱时，你必须知道事实和建议之间的区别。你不能盲目听从左侧象限的人的建议。你必须清楚你的数字，必须了解事实，而数字会告诉你事实。”

谁付钱去冒险

“左侧象限不仅有风险，处在该象限的人还花钱去冒险。”富爸爸说。

“你这话是什么意思？”我问，“难道不是每个人都花钱去冒险吗？”

“不是，”富爸爸说，“右侧象限的人不是这样。”

“你是想说左侧象限的人花钱去冒险，而右侧象限的人为赚钱去冒险吗？”

“就是这个意思，”富爸爸微笑着说，“这是左右两侧象限最大的不同，也正是左侧比右侧风险更大的原因。”

“你能举个例子吗？”我问。

“当然可以。”富爸爸说，“如果你购买一家公司的股票，谁承担了财务风险？你，还是公司？”

“我想是我。”我仍然迷惑地回答。

“如果我是一家医疗保险公司，我为你的健康保险，并承担你的健康风险，那么我要付给你钱吗？”

“不是。”我说，“如果他们为我的健康保险，并承担这种风险，我得为此付给他们钱。”

“你说对了。”富爸爸说，“我还没有发现有任何一家保险公司，它既为你的健康或意外事故提供保险，又付钱给你，但是左侧象限的人却正在做着这样的事情。”

“有点复杂，”迈克说，“我还是不太明白。”

富爸爸笑了。“一旦你对右侧象限的理解再深入一些，你就能更

清楚地看到这种区别了。大多数人都不知道这中间存在着区别，他们只是认为每件事情都有风险，并且应该为此付出。但是随着时间的流逝，当你得到越来越多关于右侧象限的经验和知识时，你的视野将会更开阔，你会看到左侧象限的人看不到的东西，也会明白为什么用寻找工作安全来回避风险是最危险的事情。你将发展自己的财务视觉，而不是盲目地接受别人的建议，仅仅因为他们有一个诸如银行经理、股票经纪人、会计师之类的工作头衔。你将有能力亲自观察，并了解财务事实和财务建议之间的区别。”

这是很有意义的一天。事实上，这是我印象中最好的课程之一，它拓宽了我的视野，让我看到了用眼睛无法看到的东西。

数字减少风险

如果没有富爸爸这些简单而深刻的训导，我怀疑我能否用自己的热情构建起我梦想的教育系统。如果没有他坚持对我进行财务知识和准确性方面的培养，我知道我无法这样聪明地进行投资，用如此少的钱获得如此高的回报。我始终记得他所说的话：如果你想完成更大的计划并且更快地取得成功，你就需要更加准确。如果你想慢慢致富，或者终生工作，并让别人管理你的钱，那么你就不需要那么准确。你想越快致富，你对数字的使用就应该越准确。

可喜的是，由于技术进步以及一些新产品的出现，今天，你可以更加容易地学到建立自己的系统所需要的技能，也能更迅速地提高你的财商。

你可以走得很快，但不要走捷径

“为了减少纳税额，你需要购买更大的房子，借更多的债，以便

获得税收减免。”

“你的房子是你最大的投资。”

“你最好现在就买，否则房价会上涨。”

“慢慢致富。”

“量入为出。”

如果你花时间学习并学会右侧象限所需要的有关知识，那么这些话对你来说就没有任何意义。它们对左侧象限的人来说可能有意义，但是对右侧象限的人来说毫无意义。在右侧象限，你能够做任何你想要的事情，并且使事情进行得和你喜欢的一样快，挣到你希望挣到的钱，但是你必须付出努力。你可以进展得很快，但是记住，不存在任何捷径。

这本书不涉及任何答案，这本书讨论的是从一个不同的视角来观察财务挑战和目标。这并不是说一个视角一定比另一个更好；只是，拥有不止一个视角更为明智。

在阅读下面几章的过程中，你可以开始从一个不同的视角来观察财务、企业和生活。

第8章
我怎样才能致富

当我被问到“你在哪儿学会致富方法”时，我回答：“小时候玩‘大富翁’游戏时学到的。”

一些人以为我在开玩笑，另一些人则等待下面的话，认为这只是个引子。然而，这不是玩笑，我没有开玩笑。“大富翁”里变富的规则很简单，但它在生活中也同样有效。

4幢绿房子，1家红酒店

你或许还能回忆起“大富翁”中的致富秘密：先买4幢绿房子，然后把它们卖掉，再去买一家红色的大酒店。这就是全部规则，也是我和我妻子用来致富的规则。

当房地产市场变得很不景气时，我们用手头有限的钱购买尽可能多的小型住宅。当市场状况有所改善时，我们卖掉了4幢绿房子，然后购买了1家红酒店。我们不必工作，因为我们的红酒店、公寓和小型住宅给我们的生活带来了现金流。

这对汉堡包也有效

如果你不喜欢房地产，那么你还可以做汉堡包，建立汉堡包企业并出售特许经营权。几年后，不断增加的现金流会为你提供让你花不完的钱。

实际上，获得巨额财富的方法就这么简单。换句话说，在这个高科技的世界里，获取巨额财富的原理一直是简单的和低技术含量的，甚至可以说，它仅仅是一个常识。但不幸的是，对绝大多数人来说，一旦涉及钱的问题，常识也就不再简单了。

有些事情对我而言没有任何意义，比如为财产损失提供的税收减免，以及终生负债的做法；再比如当你的房子是一项负债并且每天还在消耗你的现金时，你也称它为一项资产；还有一个开销多于税收的政府；把孩子送到学校，希望他找到好工作，却不教给他任何的财务知识；等等。

做富人做的事很容易

做富人做的事很容易。很多富人在学校里的表现并不是很好，这是因为致富的“做法”很简单，你不必上学就可以变得富有。致富的“做法”总不会比火箭科学还复杂。

我向你推荐一本经典图书：拿破仑·希尔的《思考致富》。我年轻时读过这本书，它在很大程度上影响了我的生活方向。实际上，是富爸爸最早建议我读这本书的，并且很多人都喜欢它。

为什么这本书叫做《思考致富》，而不是《努力工作致富》，或是《得到工作致富》？其实很好解释。实际上，工作最努力的人最终很难富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。我认为，富人最大的一项资产就是他们与众不同的思考方式。如果你做别人做的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。而对大部分人来说，他们拥有的是多年的辛苦工作、高额税收和终生债务。

当有人问我“要从左侧象限转移到右侧象限，我必须做什么”时，我的回答通常是：“首先需要改变的是你的‘思考’方式，而不是你要做

什么。也就是说，为了去‘做’需要做的事情，你首先需要‘成为’谁。”

你想成为那种买4幢绿房子然后很容易地把它们变成一家红酒店的人吗？还是想成为难以做到这些的人呢？

很多年前，我上了一个帮助人们制定目标的培训班。那是20世纪70年代中期，我简直不敢相信自己花了150美元和一个美丽的周末去学习如何确定目标，我宁愿去海边冲浪。可我却在付钱给别人，让他教我如何确定目标。有几次我几乎退出了，但是我从中学到的知识帮助我获得了我一生想要的东西。

老师在黑板上写下3个词：成为-做-拥有。

然后说：“我们的目标是这3个词中的‘拥有’。这些目标包括拥有优美的身材、完美的人际关系、几百万美元、健康、名誉等。大部分人一旦确定了他们想要拥有的东西，即他们的目标，便开始列出他们要‘做’的事情。因此很多人都有一张清单，列满了‘要做的事情’。他们确定目标然后开始‘做’。”

她先举了个减肥的例子：“大部分想拥有完美身材的人都节食，而后去健身房。坚持几个星期后，大部分人又开始吃薯条和比萨，他们不再去健身房，而是坐在家里看电视。这就是只追求‘做’而不重视‘成为’的例子。”

“这不单纯是节食的问题，而是你按照食谱必须成为谁的问题。每年都有很多人为了减肥而到处寻找完美的食谱。他们都把注意力集中于他们必须做的事情，而不是他们必须成为什么样的人，如果不改变这种想法，再好的食谱也不会起作用。”

她又举了另外一个例子：“许多人寄希望于通过购买新的高尔夫球具来改进球技，而不是用一个职业高尔夫球手的态度、思维方式和信念进行训练。拥有一套新高尔夫球具的球技不佳的高尔夫球手仍是

一个球技不佳的高尔夫球手。”

接着，她谈到了投资：“许多人认为买股票或共同基金能致富。然而，事实是仅仅购买股票、共同基金、不动产和债券并不能使你致富。仅做职业投资人做的事情并不能保证财务上的成功，一个拥有失败者心理状态的人将一直失败，无论他购买什么样的股票、债券、不动产或共同基金。”

接着，她又举了一个寻找完美而浪漫的伴侣的例子：“很多人去酒吧或教堂寻找他们梦想中的完美的人，这是他们所‘做’的事情。他们‘做’的只是去寻找‘完美的人’，而不是努力‘成为完美的人’。”

另外一个案例是关于人际关系的。“在婚姻中，很多人试图改变对方，从而使婚姻变得更幸福。而当他们试图改变对方时，这种做法只会引起争吵，最好的做法应该是先改变你自己。”她说，“不要在对方身上下工夫，要在你对对方的看法上下工夫。”

当她谈论人际关系时，我想起了这些年来我认识的很多人，他们试图“改变世界”，但总是一无所获。他们想改变所有人，唯独不想改变他们自己。

她又举了一个关于钱的例子。她说：“对于金钱问题，很多人试图‘做’富人做的事情，‘拥有’富人拥有的东西。因此，他们购买看起来富丽堂皇的房屋，看起来豪华的汽车，把孩子送到富人的孩子们才去的学校。这种做法的结果只是导致人们更努力‘做’工作，‘拥有’更多的债务，而这又使他们不得不更努力地工作——真正的富人可不这么做事情。”

我坐在教室后面点头同意。富爸爸不这样解释事情，但他的确经常对我说：“人们认为，为了挣钱努力工作会变富，就可以买到使他们看起来很富有的东西。但是大多数情况下并非如此，这只会使他们精疲力竭。他们称之为‘跟上琼斯’[(1)]，但是如果你注意观察，就会发

现琼斯已经精疲力竭了。”

在这个周末班上，富爸爸曾经告诉我的许多事情都开始变得清晰起来。多年来，他为人谦逊。他不是努力工作去付清账单，而是努力获取资产。如果你在街上看到他，会觉得他看起来与别人一样。他开着一辆二手卡车，而不是昂贵的轿车。在他最后的30年里，有一天，他摇身一变，成了一位金融巨人。在他突然买下了夏威夷的一项大型房地产后，人们才注意到他。当他的名字出现在报纸上时，人们才知道这个安静的不铺张不招摇的人拥有许多企业和很多一流的房地产。并且，每当他说话时，他的银行经理们都在倾听。很少人见过他居住的简朴的房屋，当他从他的资产中挣到很多钱以后，他为家人买了一所很大的房子。他不是贷款，而是支付现金。

在那个以制定目标为主题的周末班结束之后，我意识到，许多人在“做”富人应该做的事情，尽力“拥有”富人拥有的东西。他们通常会购买大房子，投资于股市，因为他们认为这是只有富人才做的事情。然而，富爸爸尽力想告诉我的是，如果他们仍旧持有穷人或中产阶级的信念和想法，却做着富人做的事情，那么他们最终仍然只会拥有穷人和中产阶级拥有的东西。“成为-做-拥有”开始变得有意义。

现金流象限是关于成为——而不是做的

从左侧象限转到右侧象限不是“做”的问题，而是“成为”的问题。



不是B或者I所做的事情，而是他们如何“思考”使两者之间产生了差别。他们是他们本质上的“那种人”。

幸好改变你的思想不需要花钱，你可以免费做到。然而不幸的是，有时很难改变某些内心深处有关金钱的核心思想，它们是代代相传的，或者是从你的朋友、工作中和学校里学来的。然而，你有能力改变自己的思想，这也是本书主要讲述的内容。这不是一本关于“做什么”从而实现财务自由的指南，这里不讨论买什么股票或者什么共同基金最安全，这本书主要讨论如何改变你的核心观念或财务观（成为），以便你能采取行动（做），最终使你实现财务自由（拥有）。

安全性是E关心的事情

总而言之，E象限的人谈论到金钱问题时，通常都高度评价安全性。对他们而言，钱通常不如安全性重要。他们能在生活中的其他方面冒险，比如跳伞，但在金钱方面他们不冒任可风险。

完美主义是S关心的事情

这又是一个总结：我观察到那些现在处于S象限，但正尽力从左侧象限移到右侧象限的人几乎都有一种“亲力亲为”的想法。他们喜欢“自己做”，因为他们非常需要确信事情能否做“好”，而且当他们看到别人没做“好”时，就会非常难受，因此他们要亲自做。

对很多S来说，最重要的是“控制”，他们需要控制一切。他们憎恨犯错误，尤其憎恨的是别人犯错误却弄得他们看起来很糟糕，这使得他们成为优秀的S，因此你可以雇用他们为你完成特定的任务。毕竟，你希望你的牙医、你的律师、你的脑外科医师、你的建筑师都是完美主义者，这是你付给他们钱的原因。这是他们的优点，但从另一个角度上看也是他们的弱点。

情商

作为一个人，很重要的一个特点是有人性，而有人性就意味着有情感。我们都有相同的情感，我们都能感受到恐惧、悲伤、气愤、爱、恨、失望、欢乐、幸福和其他情感，使我们各不相同的是我们对待这些情感的方式不同。

对于投资风险，我们都感到恐惧——即使是富人，区别在于我们对待恐惧的方式。对很多人来说，恐惧感会让他们这样想：安全地做

事，别冒风险。

对于另一些人，尤其是右侧象限的人，对赔钱的恐惧则会使他们这样想：“要聪明地做事，学会驾驭风险。”

相同的情感，不同的思想——不同的类型——不同的做法——不同的结果。

对赔钱的恐惧

我认为，人类为钱而努力挣扎的主要原因是对财务损失的恐惧。由于这种恐惧，他们通常做事过于谨慎，或者过于约束自己，甚至干脆把钱交给他们眼里的专家，希望并祈祷钱在他们需要时会随时出现。

如果恐惧使你成为某个现金流象限的囚徒，我建议你读一读丹尼尔·高曼的《情商》。在书中，高曼解释了这样一个古老的问题：为什么在学校里成绩优秀的人在生活中往往难以在财务上取得成功。他的答案是情商比智商更有影响力。因此那些敢于冒险、犯错误然后改正错误的人会比那些因害怕冒险而不敢犯错误的人做得更好。太多的人以优秀的分数毕业，在情感上却没有准备好去冒险，尤其是财务风险。如此多的老师并不富有，原因就是他们在“惩罚犯错误的人的环境”中工作，而且他们自己通常是情感上害怕犯错误的人。相反，要想获得财务自由，我们需要学习如何犯错误和驾驭风险。

如果人们耗其一生担心赔钱，害怕做与众不同的事情，那么对他来说致富几乎是不可能的，即使致富的过程就像买4幢绿房子然后再换成1家红酒店那样简单。

情商更重要

读完高曼的书，我开始认识到，财商就是90%的情商加上10%的财务技术信息。高曼引用了16世纪鹿特丹的人类学家伊拉斯谟的话，此人曾经写过一篇关于理智和情感之间长期对立关系的讽刺性小说。在他的文章中，他用24:1的比率说明情感大脑与理智大脑的力量对比。换句话说，情感处于主要地位，情感的力量是理智的24倍。我不知道这个比率是否正确，但是作为情感思维与理智思维的力量对比的一种参考，这的确很有帮助。

24:1

情感大脑:理智大脑

我们所有人，如果我们是有人性的，都经历过情感战胜理智的情况。我肯定大部分人都曾做过这样的事：

1．出于愤怒说出一些我们后来希望没有说过的话。

2．被某个我们知道并不适合自己的人所吸引，仍然与他们一起出去，或者更糟糕的是，与他们结婚。

3．因为失去了爱人而哭泣，或者看到别人为此失声痛哭。

4．故意做某事去伤害我们所爱的人，因为我们被伤害了。

5．感到心碎并且好久不能恢复。

这些只是情感战胜理智的几个例子。

有时情感的力量超过24:1，这时我们通常称之为：

1．上瘾，如对食物、烟、性、购物、毒品等上瘾。

2．恐惧症，如对蛇、高度、狭小的空间、黑暗、陌生人等的恐惧。

这些和其他一些行为通常百分之百由情感驱动，当某件事情像上瘾和恐惧症一样强烈时，理智几乎没有什么力量可以战胜情感。

恐蛇症

我在飞行学校时，有一位朋友患有恐蛇症。在一节关于飞机被击落后我们如何在野外生存的课堂上，老师拿来一条无毒的蛇，教我们如何吃它。我的朋友，一位成年人，跳起来叫着跑了出去。他不能控制自己，不仅是因为他对蛇的强烈恐惧，还因为吃蛇的想法使他在情感上根本无法忍受。

恐钱症

面对财务风险，我看到人们在做同样的事情。他们不是查明投资的情况，而是跳起来，尖叫着跑出去。

关于金钱问题，存在许多严重的情感恐惧症——数量太多以至于无法一一列出。我患有这些疾病，你们也一样，所有人都一样。为什么呢？因为不论喜欢与否，金钱是一种与情感有关的事物，因此大多数人不能理智地对待金钱。如果你认为金钱与情感无关，那么请观察

一下股票市场。其他大多数市场也和股市一样毫无逻辑可言——只有贪婪和恐惧这两种情感。或者观察一下人们钻进一辆新轿车，闻着里面皮革味道的样子，而销售员所做的就是在他们耳边小声说着一些充满魔力的话，“低首付，每月轻松支付”，这时所有的理智都跑到了窗外。

带有情感的思想听起来很有道理

带有浓厚情感的思想所带来的问题是，它们听起来很有道理。对于E象限的人来说，当恐惧感存在时，他们的逻辑思维是这样的：“安全行事，别冒风险。”但是对于I象限的人来说，这种想法完全没有道理。

对于S象限的人来说，在选择是否信任别人能做好工作的问题上，他们的逻辑思维可能是：“不，我要自己去做。”

这是非常多的S型企业通常是家庭企业的一个原因，对于他们来说，信任比什么都重要，他们相信“血浓于水”。

因此，不同的象限——不同的逻辑——不同的思想——不同的行动——不同的收获——相同的情感。情感使我们成为人类，情感是人性的一个重要部分。

是我们对这些情感的反应方式决定了我们做什么。

我不喜欢它

想知道你是情感思考型还是理智思考型的一个方法就是，注意你在交谈中是否使用“感觉”这个词。例如，许多由情感或感觉支配的人会这样说：“今天我觉得不想锻炼。”很明显，在理智上他们知道自己

应该锻炼。

许多在财务方面挣扎的人不能够控制自己的感觉，他们甚至让感觉支配自己的思想。我听到他们说：

“我觉得自己不喜欢学习投资，太麻烦了。”

“我觉得投资不适合我。”

“我不想把自己的事情告诉我的朋友。”

“我讨厌被拒绝的感觉。”

父母-孩子-成年人

这些也是来自情感而不是理智的思想，按通俗心理学的说法，这就像父母与孩子之间的对抗。父母常常用“应该”说话，例如，一个家长可能说：“你应该做作业。”而孩子则用“感觉”说话，例如，孩子会说：“但是我感觉我不喜欢做作业。”

对于财务问题，你身体里的“父母”会安静地说：“你应该多存些钱。”但是你身体里的“孩子”却回答：“但是我真的感觉很想度假。我将用我的信用卡度假。”

你何时成为成年人

在从左侧象限移向右侧象限的过程中，我们需要成为成年人，我们都需要在财务方面成熟起来。我们需要用成年人而不是父母或孩子的眼光看待金钱、工作和投资。成为一个成年人就意味着你知道你必须做什么并且去做，即使你可能感觉并不喜欢做这件事。

内心的对白

对于试图从一个象限跨向另一个象限的人来说，这个过程的一个重要部分就是要注意到你内心的对白。要始终记住《思考致富》这本书的重要性。这个过程的一个深远意义是时刻警惕你沉默的思想和你内心的对话，并且始终记住，在一个象限中有道理的事情在另一个象限中或许根本没有意义。从工作安全或财务安全到财务自由的过程是一个主要改变你的思想的过程，是一个你尽最大努力了解哪些思想是基于情感、哪些思想是基于理智的过程。如果你能控制你的情感并努力朝理智的方向发展，那么你就很有可能完成这次旅行。无论外面的人对你说什么，你都要明白，最重要的交谈是你自己与自己的交谈。

在我和我妻子暂时无家可归而且财务状况不稳定时，我们的情感失去了控制。很多次，听起来理智的事情实际上纯粹是情感的交谈。我们的情感说着朋友们说过的相同的话：“安全行事。只需要找一份安稳有保障的工作，就可以享受生活。”

然而，在理智上，我们都承认自由比安全对于我们来说更有意义。在追求财务自由的过程中，我们知道我们能找到工作安全无法给予的安全感，这对于我们意义更大。在我们的旅程中，唯一的问题就是我们的思想受情感驱动，听起来很有道理的思想，长远来看却没有任何意义。幸好一旦我们征服了它，旧思想就会停止尖叫，我们渴望的新思想则成为了现实——B象限和I象限的思想。

今天，我能理解一个人说这样的话时的情感：

“我不能冒险，要考虑整个家庭，必须找份安全的工作。”

或者“挣钱首先要花钱，因此我不能投资”。

或者“我要自己做”。

我能理解他们的想法，因为我自己也曾经有过这样的想法。但是因为我观察了象限的另一侧并获得了来自B象限和I象限的财务自由，我能充满信心地说，拥有财务自由是一种更为平和与安全的生活方式。

E和B之间的差别

核心情感价值观的不同会导致观点的不同。企业主与雇员之间的意见相悖通常是由情感价值观的不同引起的。E和B之间总是存在着挣执，因为前者想要更多的工资，而后者则想要更多的工作。因此我们经常听到："我加班加点地工作，却没有付我足够的工资。"

另一方面我们又经常听到："我要怎么做才能激励员工们工作地更努力，更忠诚，而且不用给他们加工资呢？"

B和I之间的差别

另一种常见的紧张关系存在于同一企业的经营者和投资人即B和I之间。企业投资人通常被称做股东。前者想要更多的钱用于经营，后者则想要更多的分红。

股东会议上的谈话可能会是这样的：

公司经理："我们需要一架私人飞机，这样我们的管理人员就能够更迅速地去全球各地开会。"

投资人："我们需要更少的管理人员。并且，我们不需要私人飞机。"

S和B之间的差别

在商业交易中，我经常看到聪明的S，例如律师，帮B——企业主做成了一笔几百万美元的交易。当交易结束时，S的心情可能会变得烦躁不安，因为B挣到了几百万，而S只得到了按小时计的工资。

他们的对话可能是这样的：

S：“我们做了所有的工作，他却挣了所有的钱。”

B：“这些家伙要了我们多少小时的工资？我们几乎能用给他们的报酬买下整个律师事务所了。”

E和I之间的差别

另一个例子是一位银行家给一位投资者提供贷款，以便购买一项不动产。投资者挣到几十万美元，而且不用纳税，而银行家只得到一张工资单，还要纳很高的税。这是E和I之间的交易的一个例子，它通常会引起温和的情感反应。

E会说：“我给那个家伙贷款，他甚至连句‘谢谢’都没说。他根本不知道我工作得有多辛苦。”

I可能会说：“天啊，这些家伙太挑剔了。看看这些我们不得不做的没用的文件，其实只是为了得到那么可怜的一点儿贷款。”

受情感困扰的婚姻

我见到过的最严重的受情感困扰的婚姻是这样一对夫妇，妻子是一位标准的E，相信工作安全和财务安全。相反，丈夫戏称自己是一

位得意的I。他认为自己是未来的沃伦·巴菲特，但实际上他是只一个S，一个只拿佣金的职业销售员。而且，说得更确切一点，他实际上是一个长期投机者。他总是在寻找能使自己“快速致富”的投资。他总是关心各种新股票的报价，以及那些承诺能带来高回报的海外投资计划，或者是一项能获得期权的不动产交易。这对夫妇仍然在一起，这让我有点费解，不过两个人都把对方看成是傻瓜。一个热中冒险；另一个憎恶风险。不同的象限，不同的核心价值观。

如果你已经结婚或者正处在情侣关系中

如果你已经结婚或者正处在情侣关系中，请圈出你获取主要收入的象限，然后画出你的配偶或者恋人获取主要收入的象限。



我让你这样做的原因是，如果一方不知道另一方来自哪个象限，那么双方之间的交谈通常会变得很困难。

有钱人与有学问的人之间的冲突

我注意到，还有一个无须言明的战场，这就是有学问的人和有钱人之间的冲突。

在我研究不同象限之间的差别的几年里，我经常听到银行经理、

律师、会计师之类的人无力地抱怨，说他们是有学问的人，但是通常是所谓的没有学问的人赚“大钱”。这就是我所说的有学问的人和有钱人之间的冲突，更是左侧象限的人和右侧象限的人之间的冲突——或者是E-S与B-I之间的冲突。B和I象限的人并非没有学问，事实上这两个象限的很多人都非常有学问，只是很多B和I在学校时并不是成绩优异的学生——并且没有在研究生院里被培养成律师、会计师和MBA。

读过我的《富爸爸穷爸爸》一书的人都会知道，这本书讲的就是有学问的人和有钱人之间的冲突。我的有学问的穷爸爸非常骄傲，他在名牌大学如斯坦福大学和芝加哥大学里做过多年的学术研究，而我的富爸爸则在他的父亲去世时，不得不辍学去经营他父亲留下的企业——所以他没能读完中学，但他现在却拥有巨额财富。

当我渐渐长大，并且看起来更受我的富有但是“没有学问”的爸爸的影响时，我的有学问的爸爸突然捍卫起自己在生活中的地位来。我16岁时，有一天，我的有学问的爸爸不假思索地问：

“我有名牌大学的学位，你朋友的父亲有什么？”

我停了一下，答道：“钱和自由的时间。”

不只是思想上的改变

如前所述，要想在B或I象限获得成功不只需要学术或技术知识，它通常还需要基本的情感思维、感情、信念和态度的转变。要记住：

成为-做-拥有

富人所做的事情相当简单，只是“成为”的部分与一般人不同。这种不同存在于他们的思想，更具体地说，存在于他们内心与自己的对话中。因此我的富爸爸不许我说：

“我买不起。”

“我做不到。”

“做事要稳妥。”

“小心别赔钱。”

“如果我失败了并且再也翻不了身，该怎么办？”

他不许我说这些话，是因为他坚信语言是人类最有影响力的工具，一个人所说的和所想的会变为现实。

他经常引用《圣经》里的话，尽管他并不是那么热中于宗教：“语言会变成血肉，留在我们的身体里。”

富爸爸坚信，我们对自己所说的话最终会变成现实。因此，我怀疑，对于那些为钱挣扎的人们来说，通常是他们的情感在讲话，同时他们的情感也控制着他们的生活。这些话语包括：

“我永远也不会富有。”

“那主意行不通。”

“这对我来说太贵了。”

如果这些是受情感驱动的思想，那么这些思想就是有影响力的。幸好思想可以通过交新朋友、接受新思想和一点时间来改变。

不能克服对赔钱的恐惧的人最好不要投资，他们最好是把这项工作交给专业人员并且别去干涉人家的工作。

有趣的是，我遇到过许多专业人员，他们在用别人的钱投资时，就能无所畏惧并经常能赚到钱。但是当他们用自己的钱投资时，对赔

钱的恐惧就会变得非常强烈，而最终赔了钱。原因是，当他们用自己的钱投资时，他们是用情感而不是用理智来思考。

我也遇到过一些人，他们用自己的钱投资，并且经常获胜，但是当别人委托他们代为投资时，他们却失去了往日的冷静。

挣钱和赔钱是一个情感问题，因此，我的富爸爸向我传授了处理这些情感的方法。富爸爸总是说："要想做一个成功的投资者或企业主，你必须在情感上对赚钱和赔钱漠不关心，赚钱和赔钱只是游戏的一部分。"

辞掉安稳的工作

我的好朋友迈克有一个属于他的系统，这是他的父亲也就是我的富爸爸创建的。我没有那样的好运气，我知道，某一天我将不得不离开舒适又安全的巢，开始构建属于我自己的家。

1978年，我辞去了施乐公司的安稳的全职工作，向前迈出了没有任何保障的艰难的一步，我头脑中的恐惧和怀疑非常强烈。当我在辞职信上签名，收起最后一份工资走出办公室时，我几乎因恐惧而瘫倒在地。我的内心经历了一场足以令我毁灭的思想和情感的斗争。我大声地"斥责"自己的软弱，并确信自己听不到任何其他声音。这是一种好办法，因为有太多的曾和我一起工作过的人在说："他会回来的，他永远不会成功。"

问题是，我也在对自己说着同样的话。这些带着自我怀疑情感的话语在我心头萦绕了多年，直到我和我妻子在B象限和I象限获得成功。今天，我仍然听到这些话，只是它们对我的影响已经小多了。我在忍受自我怀疑的过程中，学会了使用一些不同的自我鼓励的话语，例如：

“保持冷静、头脑清醒、思想开放、继续前进、向前辈请教、信任、对更高的但有利于自己的需求保持信心。”

我学会使用这些自我鼓励的话，即使在我内心存在着恐惧和担心的时刻。

我知道，我的第一次行动几乎不可能成功。然而，积极的情感，如信任、信心、勇气和友情推动着我前进。我知道必须冒险，也知道冒险有可能导致犯错，然而通过犯错能获得智慧和知识，而这两者正是我所缺乏的。对我来说，失败会让恐惧取胜，因此我宁愿没有任何保障地向前奋斗。富爸爸向我灌输了这种思想：“失败是成功过程中不可或缺的一部分。”

内心的旅程

从一个象限到另一个象限的转变过程其实是一次内心的旅程。这是从一套基本信仰和技能转变到一套新的基本信仰和技能的过程。这个过程很像学骑自行车，起初你一次次地摔倒，这让你感到受挫和困窘，尤其是当你的朋友们看着你的时候。但是一段时间之后，你就不再摔跤，骑车变得顺利而自如起来。即使你再次摔倒，你也不会在意，因为你现在知道你能站起来再接着骑。从工作安全的情感思维方式转变到财务自由的情感思维方式的过程与此相同。当我和我妻子进行这种转变时，我们很少担心失败，因为我们相信自己有能力站起来。

对我个人而言，有两句话鼓励着我不断前进。一句是在我就要放弃、打算回头时富爸爸对我说的：“你任何时候可以停下来……可为什么一定要现在停呢？”

这句话让我保持精神振奋，心情平静。它提醒我，我正在半道上

——那为什么要回头呢，回家的路程已经变得跟前往另一个象限的路程一样远了。这就好像哥伦布在穿越大西洋的中途放弃，调头返回。两条路中的任何一条，都要走同样的距离。

还有一个警告：智慧也在于知道何时应该停止。我总是遇到这样的人，他们如此固执，坚持推行根本不可能成功的计划。知道何时停止或者何时继续是一个古老的问题，任何冒风险的人都面临着这个问题。解决“继续还是放弃”这个问题的一个办法是，找一位已经成功地完成转变的人做导师，征求他们的意见。一个已经处在另一侧象限的人能够很好地引导你，但是，要小心那些仅从书本上获得决策经验并靠讲授这些经验挣钱的人的建议。

另一段让我不断前进的话是：

“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。”

这么多人为钱挣扎的主要原因不是他们缺少良好的教育，也不是因为他们没有努力工作，而是因为他们害怕失败。如果对失败的恐惧阻止了他们，那么他们已经失败了。

失败者错过了胜利的机会而保留了失败的机会

对“成为”失败者的恐惧影响着人们以奇怪的方式“做”事。我看到有些人用20美元买了一只股票，并在它升到30美元时卖出，因为他们担心已经赚到的钱有可能失去。于是，他们只能眼睁睁地看着股票升到100美元，拆股，然后再次升到100美元。

还是这个人，用20美元购进一只股票，看着它跌到3美元还继续

握在手里，寄希望于股价反弹——他们可能持有这只3美元的股票长达20年。这是一个“成为”如此害怕失败，或者害怕承认失败，并最终失败的人的例子。

胜利者过滤掉失败的机会保留胜利的机会

胜利者“做”事的方式与此完全相反。通常，当他们认识到自己处于不利的地位时，比如说，当股票价格开始下跌而不是上升时，他们会立即抛出并接受损失。这类人不会羞于承认他们蒙受了损失，因为一个胜利者知道失败是获胜过程的一部分。

一旦发现一个获胜的机会，他们将尽可能地抓住这个机会。当他们认识到免费的机会结束了，价格已经达到高峰时，就会停下来并售出股票。

要成为一名伟大的投资者，关键是要对得失淡然处之。这样，当你思考问题时，就不会受情感的驱动，如恐惧和贪婪，来支配你的行动。

在生活中，失败者做着相同的事情

在现实生活中害怕失败的人做着相同的事情。我们都认识这样的人：

1．那些维持不再有爱的婚姻的人们。

2．那些在没有前途的岗位上坚持的人们。

3．那些保留他们永远不会使用的旧衣服和旧物件的人们。

4．那些待在对他们来说没有任何前途可言的城市中的人们。

5．那些与阻碍他们前进的朋友交往的人们。

情商是可以控制的

财商与情商联系紧密。我认为，大多数遭受财务痛苦的人是因为他们的情感控制着他们的思想。作为人类，我们都有相同的情感。决定我们在生活中“做”不同的事情和“拥有”不同的东西的主要原因，是我们对待这些情感的方式。

例如，恐惧感能使一些人成为懦夫，然而同样的恐惧感却可以使另一些人变得勇敢。不幸的是，在金钱方面，我们社会中的大多数人被认定为财务方面的懦夫。当对赔钱的恐惧上升时，大多数人的脑海里会自动地响起这样一些话：

1．“安全”，而不是“自由”。

2．“避开风险”，而不是“学会驾驭风险”。

3．“稳妥地做事”，而不是“聪明地做事”。

4．“我买不起”，而不是“我怎样才能买得起”。

5．“太贵了”，而不是“长期看，它值多少钱呢”。

6．“多元化”，而不是“集中化”。

7．“我的朋友们会怎么想”，而不是“我怎么想”。

驾驭风险的智慧

驾驭风险是一门科学，尤其是驾驭财务风险。亚历山大·埃尔德博士写的《以交易为生》是我读过的讲解金钱和风险控制方面的最好的书之一。

虽然这本书是为进行股票和期权交易的专业人员写的，但是其中关于风险和风险管理的智慧适用于关于金钱、金钱管理、个人心理学和投资学的所有领域。很多成功的B不总是成功的I的原因就是，他们没有完全了解纯货币风险背后的心理学。虽然B了解有关企业系统和人员的风险，但是，他们的这种知识不总是适用于钱生钱的系统。

情感多于技巧

总之，从左侧象限移到右侧象限的过程是情感多于技巧的过程。如果人们不能控制他们的情感，我就不建议开始这段旅程。

右侧象限的事情在左侧象限的人看来风险这么大的原因是，恐惧感通常影响着他们的思维。左侧象限的人认为“安全行事”是一种理智的想法，但它其实不是。事实上，它是使人们待在一个或另一个象限的受情感支配的想法。

右侧象限的人“做”的事情并不是那么困难。我可以诚实地说，要做到以低价买进4幢绿房子，等到市场状况改善时再卖掉它们，然后买一家红酒店并不是一件难事。

对于右侧象限的人来说，生活其实就是一场“大富翁”游戏。当然，存在着得与失，但这只是游戏的一部分。得与失也是生活的一部分。要在右侧象限获得成功就是要“成为”一个热爱这种游戏的人。泰格·伍兹赔的钱比赚的还多，但是他仍然热爱这种游戏。唐纳德·川普

破产了，但是又东山再起，他没有因为赔钱而放弃，失败使他变得更聪明和更果断。很多有钱人在他们富有之前都经历过破产，这只是游戏的一部分。

如果一个人的情感在替他们自己思考，那么通常会蒙蔽他们的眼睛使他们看不见其他任何事情。正是这些条件反射般的思想感情使人们作出反应，而不是进行思考。正是这些无法达成一致的情感和观念，引发了不同象限的人们的争论。也正是这种情感反应使人们看不到在右侧象限做事有多容易，而且往往是零风险的。如果一个人不能控制他的思想感情（事实上有很多人都不能），那么他就不应该尝试这种转变。

我鼓励所有想实现这种转变的人，要确保拥有长期积极支持你、陪伴你的人，以及一位处在另一侧象限的引导你的导师。对于我来说，我和我妻子经历的奋斗是值得的。对我们来说，从左侧象限迈向右侧象限最重要的事情不是我们必须“做”什么，而是我们在这个过程中要“成为”怎样的人。于我而言，这是无价的。

---

(1) 琼斯是英语国家中很普通的姓，因此这里就用琼斯来代表普通人。“跟上琼斯”的意思是指（在家庭财富和其他方面）做到与普通人一样。

第9章
做银行，而不是银行经理

我已经讨论了“成为-做-拥有”这个公式中的“成为”部分，因为如果你没有正确的思维方式和态度，那么你就不能为今天我们面临的巨大经济变化做好准备。通过“成为”拥有右侧象限的技能和思维方式的人，你就能做好准备识别这些变化带来的机会，并准备好去“做”能使你“拥有”财务成功的事情。

我记得富爸爸在1986年末给我打的一个电话：

“你在做房地产市场还是股票市场？”他问。

“都不是，”我回答说，“我把一切都投资在构建我自己的企业上。”

“很好，”他说，“不要进入任何市场，继续建立你的企业。有大事要发生。”

那年，美国国会通过了1986年《税制改革法案》。在那充满动荡的43天里，国会堵住了很多隐藏人们收入的税收漏洞。那些用财产收入的“正损失”进行税收减免的人突然间必须承担起这些损失，因为政府取消了税收减免。整个美国，房产的价格开始下滑，有些价格甚至下跌了70%之多。一夜之间，房产的价格远远低于了人们的抵押贷款数额。恐慌笼罩着整个金融市场，银行、储蓄和贷款也开始动荡，很多甚至陷于停顿，人们不能从银行中取出他们的钱。接着华尔街在1987年10月发生狂跌，世界陷入了金融危机。

事实上，1986年《税制改革法案》填补的许多税收漏洞，正是左

侧象限高收入的E和S所使用的。他们很多人投资于房地产或者有限合伙制公司以便利用这些损失抵消来自E象限和（或）S象限的收入。然而当这场金融风暴和经济衰退试图影响到右侧象限，即B象限和I象限的人时，他们的合理避税机制却仍然在继续发挥作用。

在这个时期，E学会了一个新词语，就是“减员增效”。他们很快意识到，当一家公司宣布大规模裁员时，这家公司的股票价格就会上涨。可是，大部分人不知道原因何在。很多S也在挣扎着应付这场经济衰退，因为他们的生意在减少，保险费却在上涨，并且不断地在房地产和股票市场上赔钱。因此，我认为1986年《税制改革法案》的一个直接结果是，处在左侧象限的人受到了伤害，并承担了最为严重的财务损失。

财富的转移

当左侧象限的人正在遭受痛苦时，B象限和I象限的人却在变富，因为政府正在把钱从左侧转向右侧。

通过税法改革，那些试图以“购买房地产然后赔钱”的方式进行投资以达到税收减免目的的“税收诡计”被革除。很多高薪雇员或者专业人员，如医生、律师、会计师和小企业主之前都是这么做的。他们有如此多的应税收入，以至于他们的顾问告诉他们应该去买房地产来花掉一些钱，然后再用多余的钱投资于股票市场。当政府通过《税制改革法案》填补了这个税收漏洞后，一场最大规模的财富转移发生了。我认为，很多财富都从E象限和S象限被拿到了B象限和I象限。

当储蓄和贷款被发行不良的贷款机构变为坏账时，几十亿美元的存款将面临风险。这笔钱必须偿还，但是由谁来偿还这笔几十亿美元的储蓄和房地产损失呢？当然是纳税人，是那些已经深受伤害的人。由于这次税法变更，纳税人与几十亿美元的账单联系在了一起。

你们有些人可能还记得一个叫做资产重组信托公司的政府代理机构，简称RTC，这是一个众所周知的名称。RTC负责把丧失抵押物赎回权的房子从房地产危机中分离出来，然后交给知道如何处理它们的人。对于我和我的许多朋友来说，这就像是来自财富天堂的福音。

你还记得吗？钱，是要用头脑来观察的——而不仅仅是用眼睛看。在这个时期，人们情绪高涨，但是视力模糊，他们只能看到被训练看到的东西。于是左侧象限的人身上发生了3件事：

1．恐慌遍及各处。当情绪高涨时，财商通常就会消失。人们如此关心自己的工作、不断贬值的财产、股票市场的下跌和商业的普遍降温，这使得他们看不到近在眼前的大量机会，他们的思想感情使他们丧失视力。大多数人不是扫除障碍，向前迈进，而是钻进洞里，躲藏起来。

2．他们缺少右侧象限所需要的技能。就像一位医生需要通过几年的学校学习和实际工作才能获得技能一样，B象限和I象限的人也需要拥有高度专业化的技能。这些技能包括财务学，它可以让人们了解专业词汇、重新分配债务、安排报价、了解市场、筹集资本，以及掌握可以学到的其他技能。

当RTC说“我们有一家银行正在出售，它的财产价值过去是2000万美元——但是现在你可以用400万美元买到它”时，左侧象限的大部分人不知道如何筹集400万美元去购买这个来自财富天堂的礼物，或者如何识别好交易与坏交易。

3．他们缺少现金机器。大部分人不得不更加努力地工作以求生存。作为B，我可以不用耗费什么体力就使我的企业扩张。到1990年时，我的企业运营良好，并且不断成长。在这段时间里，我的企业从一家新创办企业成长为世界范围内有11家分公司的集团公司。公司扩

展得越大，我需要付出的体力劳动就越少，而挣到的钱却越多，因为我的系统和系统中的人都在努力工作。我和我妻子有了多余的钱和自由时间，可以花很多时间留心交易——而且的确存在很多交易。

这是最好还是最差的时期

俗话说："生活中发生什么事不要紧，关键是人们赋予这件事何种意义。"

1986年到1996年的这段时期，是一些人一生中最糟糕的时期，而对于另一些人来说，却是最美好的时期。当我在1986年接到富爸爸的那个电话时，我知道这次经济变动给我提供了多么美妙的机会。虽然那时我没有多少额外的现金，但是我通过使用我的B和I的技能，拥有了很多的资产。在本章末尾，我将详细描述我是如何获取这些使我达到财务自由的资产的。

成功且幸福生活的诀窍之一是要有足够的灵活性，从而能正确地应对生活中发生的各种变化，即能够作出准确反应，并把所有事情转化成好事。遗憾的是，大部分人不具备应对已发生和将要发生的突发经济变动的能力。有一件事情是人类的一件幸事：人们通常都很乐观，并且健忘。10~12年以后，人们都会忘记——而那时事情又会发生新的变化。

历史重演

今天，人们已或多或少都忘记了1986年的《税制改革法案》。E和S正在比以前更加努力地工作。为什么呢？因为他们的税收漏洞不存在了。他们更加努力地工作弥补他们的损失，经济改善了，收入提高了。于是他们的税务会计师又开始低声地说那些老套的充满智慧的

话：

“去买一个更大的房子吧，债务利息是你最好的税收减免方式。此外，你的房子是一项资产，它应该是你最大的投资。”

所以，他们找寻“每月轻松支付”，然后卷入更深的债务之中。

住房市场开始繁荣，因为人们有了更多的可支配收入，并且利率很低。人们都在买更大的房子，情绪高涨，并且开始把钱投入股票市场，因为他们都想快速致富，已经认识到需要为退休而投资了。

而在我看来，巨大的财富转移将再次发生。也许今年不会发生，但是肯定会发生，只不过不可能再以完全相同的方式发生而已。因此富爸爸让我阅读有关经济史方面的书，经济学在改变，历史却总在重复，只是没有以相同的状况重复而已。

钱继续从左侧象限流向右侧象限。这一点从未改变。许多人负债累累，却还把钱投进已经过了历史最高点的股票市场。就在左侧象限的谨慎的人终于克服恐惧进入市场时，右侧象限的人却已经要在市场最高点抛售了。有新闻价值的事件将会发生，市场将会崩溃，而当一切尘埃落定时，投资者会再次涌入，买回他们刚刚出售的东西。我们将再一次看到另一笔巨大的财富从左侧象限转移到右侧象限。

至少需要又一个12年才能医治那些赔钱的人情感上的创伤，不过，那些伤口或许会在另一个市场接近高峰时愈合。

到那时，人们就会引用纽约扬基棒球队队员约吉·贝拉的话：“一切将重新开始。”

这是一个阴谋？

我经常听到人们，尤其是左侧象限的人说，几个控制银行的巨富

家族共同操纵着某种全球性的阴谋。这些金融阴谋理论已经风行多年。

真的有什么阴谋吗？我不知道。可能存在阴谋吗？一切皆有可能。我知道一些有权有势的家族的确控制着大笔大笔的钱，但一个集团能控制世界吗？我不这样认为。

我认为这种观点的产生或多或少反映了具有不同思维方式的某一侧象限的人群与另一侧象限的人群之间的对立。他们都参与了这场大规模的金钱游戏，但是处在不同象限的人，从不同的视点、运用不同的规则参与着这场游戏。

问题是，左侧象限的人看不到右侧象限的人正在做什么，但是，右侧象限的人却清楚地知道左侧象限的人正在做什么。

捉拿巫师

左侧象限的很多人不是去查明右侧象限的人知道哪些他们不知道的东西，而是一心去捉拿巫师。几个世纪以前，每当社会发生了一场瘟疫或者某种灾难时，全城的人都会去捉拿巫师，因为他们需要一个人为他们的困境接受惩罚。直到科学家发明了显微镜，使人们看到了肉眼看不到的东西——细菌。而在此之前，人们把自己的疾病怪罪于他人，试图用把巫师绑在柱子上烧死的方法来解决问题，因为他们不知道大部分疾病是由于生活在垃圾和污水未经处理的城市环境中产生的——根本不是什么所谓的“巫师”引起的。

然而今天，捉拿巫师的行动仍在进行着。很多人都在为自己的财务困境寻找应该怪罪的巫师。这些人通常想把他们的个人财务问题归罪于富人，却没有发现，缺乏金钱知识才是造成他们的苦难的一个根本原因。

英雄变成了恶棍

每隔几年都会有一位新的财务专家出现，并且似乎掌握了一种新的神奇的致富方式。20世纪70年代末，正当亨特兄弟试图操纵白银市场时，世界却在为他们的天才鼓掌喝彩。一夜之间，他们又被当做罪犯受到搜捕，因为如此多的人在听从了他们的建议之后赔了钱。20世纪80年代末的垃圾债券之王麦克尔·米尔肯，某天，他还是一位金融奇才，而就在金融风暴后，他受到了追捕并被关进了监狱。主人公发生了改变，而历史却在重演。

今天，我们又有了许多新的投资奇才。他们频频在电视上出现，名字印在报纸头条，他们是新的名人。他们当中有时任美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘。今天，他几乎是一个神，人们认为他创造了我们如此繁荣的经济。沃伦·巴菲特也被吹捧成一个类似于神的人物。不论他购入什么，每个人都会跟进购买；而当他卖出时，价格就会狂跌。比尔·盖茨也受到过同样密切的关注，似乎钱总跟着他转。如果近期存在较大的市场调整，那么今天的英雄是否会成为明天被憎恨的人呢？只有时间能告诉我们。

在每一个经济“上升”期，都会有英雄出世，而在每一个经济“下降”时期，也都会有“恶棍”出现。回顾历史，我们发现，“英雄”与“恶棍”经常是同一个人。人们总是需要为自己的财务损失找一个巫师并烧死他，或者找出用来责备的所谓的阴谋家。历史还将重演，巨大的财富转移将再次发生。那么当它发生时，你会站在这种转移的哪一侧？左侧还是右侧？

我认为，人们只是没有认识到，他们正处在这个巨大的全球游戏之中——一个真正的空中俱乐部，也没有人告诉他们，他们是这场游戏中重要的一员。游戏的名字叫“谁欠谁的债”。

做银行——而不是银行经理

在我25岁时，我明白了，游戏的结果是要成为银行，而不是找份工作去当个银行经理。此刻我的高级财务教程开始了，就在这个时期，我的富爸爸让我了解了一些词汇，如“抵押贷款”、“房地产”和“金融”。我开始训练用我的大脑去看我的眼睛无法看到的东西。

富爸爸鼓励我学习、理解这种游戏，因为在学会这种游戏之后，我就能够用我发现的东西去做我想做的事情。我决定跟所有对此有兴趣的人分享我的知识。

他还让我读资本主义世界中一些重要人物的书。这些人包括约翰·戴维斯·洛克菲勒、J．P．摩根、亨利·福特。我读过的最重要的书之一是罗伯特·希尔布朗纳写的《世故的哲学家》。对于那些想在B象限和I象限进行操作的人来说，这本书很有必要一读，因为这本书从亚当·斯密——《国富论》的作者开始，追溯了历史上所有的经济学家，探求这些最重要的经济学家的思想让人陶醉。这本书回顾了这些人的简短历史，阐述了现代资本主义的发展过程。我认为，如果你想成为右侧象限的佼佼者，拥有理解历史和未来的经济历史观是非常重要的。

读完《世故的哲学家》之后，我建议你们读一读保罗·赞恩·皮尔泽的《点石成金》、詹姆斯·戴尔·戴维森的《最重要的人物》、罗伯特·普莱克特的《熊市浪潮》和哈利·丹特的《荣景可期》。希尔布朗纳的书使我们从经济学的角度了解了我们的过去，其他作者的书则使我们认识到我们正在走向何方。他们这些互为对照的观点，让我看到了眼睛看不到的东西——未来。通过读这些书，我已经能够洞悉经济周期的上下波动和发展趋势。所有这些书的一个共同主题是——一场巨大的经济变动就要发生了。

如何操作银行

在1986年《税制改革法案》之后，存在着很多的机会，房地产、股票和企业都可以用低价获得。对于左侧象限的人来说，这是悲惨的时刻，然而对于我来说却是妙不可言，因为我可以利用B象限和I象限的技能去抓住身边的机会。我没有贪婪地去追寻每一笔看起来很好的交易，而是决定专注于房地产市场。

为什么选择房地产呢？有5个简单的原因：

1．价格　房地产价格如此之低，以至于抵押贷款的支付款比市场上大多数资产的租金还要低得多。这些财产有着巨大的经济意义——没有什么风险。这就像商店里的大减价一样，每件商品都打5折。

2．融资　银行会给我的房地产提供贷款，而不会给我的股票提供贷款。在市场萧条时，我想买进尽可能多的东西，因此我购买房地产以便我的现金能与银行的融资相结合。

例如：我现在有1万美元的储蓄可以进行投资。如果我买股票，当然，我能够买到价值1万美元的股票。我也能够进行借贷（当你用保证金进行买空时，你可以只花总成本的一小部分，其余部分由经纪公司借给你），但是我没有足够的财力去抵抗市场下滑的风险。

而用1万美元投资房地产，则可获得90%的贷款，我最终可以买到10万美元的财产。

如果两个市场都上升10%，在股票市场上我会赚到1000美元，而在房地产市场上我却能赚到1万美元。

3．税收　如果我用股票赚了100万美元，我要对这100万支付将近30％的资本收益税。但是，如果我用房地产赚这100万，就可以把税收转移到下一笔房地产交易中。此外，我还能够通过财产折旧获得更大的税收好处。

重要的是，一项投资必须在我获得税收优惠之前产生经济意义，我才会投资。任何的税收优惠只会使投资更具吸引力。

4．现金流　虽然房地产价格下降，租金却没有下降。这使我可以赚些钱支付抵押贷款，更重要的是我有“时间”去等市场反弹。租金给了我等待房地产价格再次上升的时间。当价格上涨时，我就能出售这些房地产了。虽然我负债很多，但这永远不会伤害到我，因为租金远远高于贷款成本。

5．成为银行的机会　不动产使我成了一家银行，这是我从1974年起就一直想做的事情。

成为银行，而不是银行经理

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我描写了富人如何挣钱，如何扮演银行经理的角色。下面是一个简单的例子，几乎每个人都能理解。

比如说，我发现了一所价值10万美元的房子，但我仅用8万美元就买下了它（1万美元的最低首付和7万美元的抵押贷款）。

接着我做了一个房屋销售广告，报价是10万美元，这是它的估价，并用了一些充满魔力的广告词：“降价出售房屋。房主悲痛欲绝。不需银行审批。低首付，每月轻松支付。”

电话铃声响个不停。房子以“租赁购买协议”的方式售出，具体方式取决于你所在的国家。简单地说，就是我接受了10万美元的借据，

卖了这所房子。这笔交易如下图所示：

我的资产负债表

资产	负债
10万美元借据	7万美元抵押贷款

买方的资产负债表

资产	负债
	10万美元借据

然后，这笔交易在产权转让监督事务所注册，这个机构通常能够帮助双方完成支付过程。如果这个人在这笔10万美元的交易中赖账，那么我只须取消合同，把这项财产卖给另一个想要“低首付，每月轻松支付”房子的人就可以了。寻找这种购房条件的人能排成长队。

净收益是我的资产项增加了3万美元，为此我收取利息，就像银行从它的贷款中获得利息一样。

我开始成为银行，并且爱这么做。也许你能回忆起在上一章里富爸爸说：“你借债时要小心。如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

用右侧象限的语言说就是我化解了我的风险，我把风险“规避”给了另一个买者。这就是金融世界里的游戏。

这种类型的交易全世界都在进行。然而无论我走到哪里，人们总是走上来并对我说这样一种不可思议的话：“在这儿你不能这样做。”

大多数小投资者没有认识到，许多大的商业建筑都是用上面所描述的方式进行买卖的。他们有时通过银行，也有很多时候并不通过银行。

未储蓄的3万美元储蓄

在上一章中，我分析了为什么政府不给人们的储蓄提供税收优惠。并且，我怀疑是否是银行请求政府这样做的，因为你的储蓄就是银行的负债。美国的储蓄利息率很低，因为银行不想让你从储蓄中获得好处。因此，下面这个例子为你展示了银行如何不必花大力气就能放大你的储蓄。3万美元带来的现金流表示如下图所示。

损益表

收入
支出

资产负债表

资产	负债
3万美元	

关于这个图，有几件有趣的事情：

1．我决定这3万美元的利息率是10%。现在大多数银行的储蓄利率不超过5%。因此，即使我用自己的1万美元做首付（当然这是我尽

量不去做的事情），其利息仍要高于银行付给我的利息。

2．我还创造了以前不存在的2万美元（3万美元收入-1万美元首期支付）。这就像银行——创造资产，然后对此收取利息。

3．这2万美元是免税的。对于E象限的一般人来说，几乎要挣4万美元的工资才能留下2万美元。雇员的收入是五五开，在你见到它之前政府就已经拿走了收入的50％。

4．所有的财产税、维修费和管理费现在都由买主支付，因为我把财产卖给了他。

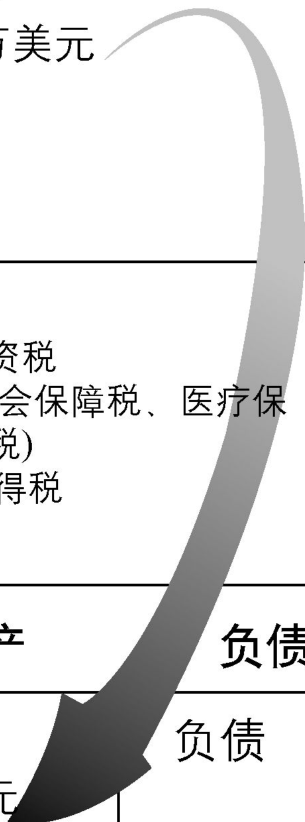
5．还有更多。在右侧象限，很多创造性的方法被用来从一无所有中创造金钱，只要你扮演的是银行的角色。

像这样的一笔交易总共只会花1星期到1个月的时间。而对于大多数人，要花多长时间才能挣到4万美元，以便在扣除税收和其他有关支出后能够留下2万美元的净收入呢？

损益表

收入

4万美元



支出

工资税

(社会保障税、医疗保险税)

所得税

资产　　负债表

资产

2万美元

负债

收入流被隐藏了起来

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我曾简略介绍了富爸爸为何要经营公司：

1．资产保护。如果你很富有，人们往往倾向于通过法律手段拿走你的东西。这就叫“寻找深口袋的人”。富人的名下通常什么也没有，他们都把资产放到信托银行和公司里寻求保护。

2．收入保护。通过你自己的公司接受来自资产的现金流，可以避免政府按照惯例从你手中拿走很多收入。

有一个残酷的事实：如果你是一位雇员，就会经历如下过程：

挣钱-被征税-花钱

作为雇员，你的收入会被征税，甚至是在你拿到工资单之前就已经通过扣除的方式被拿走了。因此如果雇员每年收入3万美元，在政府征税完毕后，就只剩下1.5万美元。你还必须用这1.5万美元支付你的抵押贷款。（但是至少你可以在支付抵押贷款利息时享受税收减免——这也就是银行劝你买更大的房子的原因。）

如果你通过公司实体获得现金流的话，这个过程就会变成下面这样：

挣钱-花钱-被征税

你最初投资创造的3万美元，如果通过公司渠道流入的话，你就能在政府征税前“花掉”很多收入。如果你拥有企业，你就可以制定规

则——只要它不违反税法。

例如，如果你制定规则，你就可以在公司的规章制度里写上：儿童抚养费是雇员收入的一部分。公司会用税前收入支付每月400美元的儿童抚养费。如果你用税后收入支付，你必须挣到将近800美元才付得出相同的儿童抚养费。这种规定是长期的，而且是具体的，企业主通过这种方式可以抵消一些雇员无法抵消的费用，甚至某些旅行费也可以用税前收入来抵消，只要你能证明自己在旅行中进行了商业活动（例如召开董事会议）。退休计划对于企业主和雇员来说在很多情况下也是不同的。但我想强调的是，你必须遵守使这些费用能得到抵减的规章制度，根据税法合理避税是可行的，但是我不建议你触犯法律。

我要重申的是，能利用这些规定的关键是你的收入来自哪个象限。如果你的收入是作为公司雇员挣来的，并且这家公司不由你拥有或控制，那么除非违法，否则没有什么收入或资产保护措施是你可以利用的。

因此，我建议，如果你是一名雇员，请继续你的工作。但你要开始在B象限或I象限花些时间，你的快速通向自由的道路必须要经过这两个象限。想感受到更多财务安全，秘密是在不止一个象限中进行操作。

自由之地

几年前，我和我妻子想购买一处地产以远离令人发疯的人群。我们急切地想要购买一块有高大橡树和一条小溪围绕在侧的土地，想拥有私人空间。

我们发现了一块地，面积为8万多平方米，价格是7.5万美元。卖

主愿意接受10%的首付和10%的利率。应该说这是一个公平的交易，问题是这桩买卖违反了富爸爸教给我的债务规则，即：“你借债时要小心。如果你个人借债，要确保数额很小；如果你借大额债务，要确保有人替你支付。”

我和我妻子放弃了这块价格为7.5万美元的土地，继续寻找更合适的机会。对我们而言，7.5万美元意味着庞大的债务，因为当时我们的现金流如下图所示：

损益表

收入

支出

利息

资产负债表

资产

负债

7.5万美元抵押贷款

所以我们必须要记住富爸爸的规则：

“如果你负债并且承担风险，那么你应该得到支付。”

但是，如果我接受了这次交易，那么在这次交易中，我不仅要借债和承担风险，还要为此支付。

大约一个月后，我们发现了一块更美丽的土地。面积约为35万平方米，有高大的橡树和一条小溪，还有一所房屋，总要价为11.5万美元。我愿付给卖主全价，如果他愿意满足我的条件——而他的确这样做了。为了缩短这个漫长的过程，我们花了一些钱装修房屋，并把房屋连同12万平方米的土地以21.5万美元的价格卖了出去，方式依然是“低首付，每月轻松支付”，剩下的23万平方米土地则留给了自己。

下面就是我的资产负债表显示的这次交易的情况。

资产负债表

资产	负债
21.5万美元	11.5万美元

新主人非常兴奋，因为这是一处非常美丽的住所，而且他几乎不

用交首付就可以买到它。此外，他是用公司的名义购买的，这所房屋被用做职员的休憩场所。为此他可以按购买价对公司资产进行折旧，也可以扣除维修费用。此外，他还能够在税前支付利息，他的利息支付多于我的利息支付。几年后，他出售了一部分公司股票，还清了欠我的贷款，而我，反过来，还清了我欠银行的贷款，还清了我的债务。

用这额外的10万美元利润，我能够支付土地和房屋的财产税。

实际结果是零负债、一些利润（1.5万美元税后利润）和23万平方米美丽的土地。你得到了你想要的东西，同时还获得了收入。

现在，我的资产负债表这样显示这次交易：

资产负债表

资产	负债
23万平方米土地 1.5万美元现金	

首次公开发行

首次公开发行（Initial Public Offering，IPO），即通过发行股票使一家私人公司公众化，也是基于相同的原理。虽然用语、市场和参与者不同，但潜在的基本原理是一样的。当我的机构变成一家上市公司时，我们通常凭空创造了价值。虽然，我们也尽力使它基于公平市场价格的准确评价之上。我们把股票投放到市场上，这种股权不是卖给一个人，而是要卖给成千上万的人，使他们成为公司的股东。

经验的价值

这是我推荐人们在进入I象限之前先在B象限工作的另一个原因。无论投资房地产、企业、股票还是债券，都需要一种潜在的“综合性”商业意识，这种意识对于成为一名成功的投资者来说是必要的。一些人具有这种综合性意识，但很多人还没有。主要是因为学校把我们培养成高度专业化的人才，而不是综合性的人才。

还有一点，对于那些考虑进入B象限或I象限的人，我建议开始时要小规模——但是要花点时间。当你的信心和经验有所增加时，再去做更大的交易。记住，8万美元的交易与80万美元的交易之间唯一的区别是一个零。完成小额与完成一个价值几百万美元的交易，过程几乎是完全相同的，只不过后者涉及更多的人、更多的零和更多的乐趣。

一旦一个人有了经验和良好的声誉，他就能花越来越少的钱去做越来越大的投资。很多次，我不用花一分钱就可以挣很多钱。为什么呢？因为经验是可贵的。就像前面说过的那样，如果你知道如何用钱挣钱，那么人们和钱都会涌向你。我的建议是：小规模地开始并利用好自己的时间，记住，经验比金钱更重要。

简单又容易

理论上，右侧象限的数字和交易是非常简单的，无论我们谈论的是股票、债券、房地产还是企业。在财务领域来去自如仅仅意味着能够用不同的方式思考——从不同象限的角度思考并充满勇气地以不同的方式做事。对我而言，一个对这种思维方式还很陌生的人必须经历的最艰难的事情之一就是，会有无数的人对你说“你不能那样做”。

如果你克服了那种思维定势，并遇到一些会对你说“是的，我知道怎样做这件事，而且我很高兴教给你”的人时，你的生活将变得很容易。

法律

本章开头我介绍了1986年的《税制改革法案》。虽然这是一次意义深远的规则变更，但是它绝不是最后的一次法规变动。我只是用1986年法案举例说明某些规则和法律的巨大影响力。如果一个人想在B象限或I象限获得成功，那么他就需要了解市场和可以影响市场的所有的法律的变化。

今天，在美国，有10多万页的税法条例，这还只是国税局的部分。联邦法律总共有120多万页的法律条文。一个人需要花2.3万年的时间才能读完整个美国法典。此外，每年还会有更多的法律产生、废除和变更。仅仅跟上这些变化就不只是一份全职工作能做完的。

每当人们对我说“那是违法的”，我只是反问他们是否读过美国法典的每一行。如果他们说“是的”，我就会慢慢离开，退回到门口，因为永远不能相信自认为知道每条法律的人。

要想在右侧象限获得成功，需要5%用眼睛、95%用大脑来观察

事物。了解法律和市场对于财务成功至关重要，财富的巨大转移通常发生在法律和市场变化时。因此如果你想让这些变化为你所用而不是针对你，那么小心警惕就是有必要的。

政府需要你的钱

我相信纳税的合理性，我也知道政府提供了很多重要并且不可或缺的服务以便维护一个运作良好的文明社会。遗憾的是，我认为有些时候政府管理不善，机构过于庞大，并且做了太多无法兑现的承诺。当然这不是今天坐在办公室里的政客和制定法律的人的过错，因为我们今天面临的大多数财务问题是60多年前他们的前任造成的。今天制定法律的人正在尽力处理这些问题和寻找解决方法。不幸的是，如果这些人还想待在办公室里，那么他们就不能将事实的真相告诉大众。如果他们讲真话，就会被抛出办公室——因为大众仍然依赖政府来解决财务和医疗问题。但是政府做不到，政府的能力正在变小，问题却越来越大。

同时，政府将不得不征更多的税——即使政客们承诺不会这样做。因此国会通过了1986年《税制改革法案》，取消税收漏洞并收取更多的税款。在接下来的几年中，我们的政府不得不开始多征税以兑现多年前的一些承诺。这些承诺包括医疗保险、社会保险、付给几百万联邦工人的联邦津贴等。大众现在可能不会意识到将会发生什么，但是问题的严重性预计将在2010年变得清晰。世界将认识到，美国也同样解决不了这些问题。

《福布斯》杂志曾刊登过一篇文章评论美国不断增加的债务："如果你留心观察，就会发现，2010年之前债务会下降，然后又急剧上升，在美国有史以来最大的一群人开始退休时急剧上升。在2010年，第一批在婴儿潮时期出生的人已经65岁了，他们将开始从股票市场撤回资金，而不是增加股票市场上的资金——如果不是更早

的话；到2010年，7800万婴儿潮一代将认为，他们最大的‘资产’，即他们的住宅，太大了，因为他们的孩子已经离开家，他们将开始出售他们的大房子，搬到犯罪率较低的美国乡村和小城市中去。”

突然间，现行的退休金计划，即美国的401（k）退休金计划，或者很多中等富裕国家的超级年金基金，将开始缩水。这是因为它们受到了市场波动的影响——这意味着退休金计划将随着市场上下波动。共同基金将开始清偿他们的股票以便支付那些出售协议，因为那些婴儿潮一代需要钱来支付他们的退休生活。这些人还将面对巨额的资本收益税，这些税是在这些共同基金带来的资本收益被取出时依法应当缴纳的。这些收益来自那些被高估之后炒到高价的股票，而这笔钱应该分配给共同基金的成员。但很多人将收到一张或许他们以前从未收到过的资本收益税单，而不是现金。记住，征税人总是先拿到钱。

同时，几百万更为贫穷的婴儿潮一代的健康将开始衰退，因为有史以来穷人的健康状况总是要比富人的差。医疗保险濒临破产，在全美的各个城市中，要求更多政府支持的呼声将会更高。

此外，拥有最大的国民生产总值的中国和欧盟将对美国造成经济压力。我推测工资和产品价格都将被迫下降——而且生产力必须极大提高，才能迎接这两大经济力量的挑战。

所有这些事都将在2010年之前发生，而这个日期距离现在已经不再遥远。另一场巨大的财富转移将要发生，不是因为阴谋而是因为无知。我们正处在大政府和大企业的工业时代最后阶段，不管你愿不愿意，我们正在正式步入信息时代。1989年，柏林墙倒塌了。在我看来，这次事件和1492年哥伦布在探索亚洲的过程中发现了美洲大陆一样意义重大。在某些领域里，1492年是工业时代的正式开端，其结束时间正是1989年。规则已经完全改变了。

历史是一位向导

我的富爸爸鼓励我学会玩这种游戏。在我学成之后，我就能用我了解的知识做我想做的事了。然而多年以来，我发现有更多的人需要知道如何在财务方面照顾自己——而不是依靠政府或企业去获得生活方面的保障。正是出于这样一种关注和意识，我开始写作和教书。

我希望我在经济方面的预见是错的。也许政府能够信守诺言照顾人们——通过继续增税让人们继续陷入更深的债务之中；也许股市将一直攀升，永远不再下跌；也许房地产价格将一直上涨，你的房子将成为你最好的投资；也许几百万人将在最低工资中找到幸福，并能为他们的家庭提供美好的生活。也许这些都能发生，但我不这样认为。如果历史是一位向导，这一切将不会发生。

从历史上看，如果人活到75岁，那么他将经历两次经济衰退和一次经济萧条。作为在婴儿潮时期出生的人，我们已经经历了两次经济衰退，但是还没有看见那一次萧条。或许不会再有什么经济萧条，但历史不会这么说。富爸爸让我读有关资本家和经济学家的书，就是为了使我能够对我们来自何处和我们将走向何方这些问题有更长远的认识和更好的洞察力。

就像海上有风浪一样，市场上也同样存在着巨浪。与海洋上的风浪受风和太阳的驱动不同，金融市场上的风浪受人类的两种情感驱动：贪婪和恐惧。我不认为经济萧条只是过去的事情，因为我们都是人类，一直具有贪婪和恐惧这两种情感。并且当贪婪和恐惧发生冲突、损失惨重时，随之而来的人类情感就是沮丧。沮丧由人类的两种情感所构成：气愤和悲伤——对自己的气愤和对损失的悲伤。经济萧条也是情感的萧条，人们因为受到损失而变得沮丧。

即使经济总体可能看起来运行良好，但是很多人都处在不同程度

的沮丧之中。他们可能有工作，但是他们神情沮丧因为知道自己没有在财务方面走在前列。他们生自己的气，并为失去的时间而伤心。大部分人不知道他们已经受到工业时代思想的束缚："找一份稳定、有保障的工作，不要担心未来。"

巨大的变化和机会

我们正进入充满巨大变化和机遇的时代。对一些人来说，这将是最好的时代，而对另一些人而言，这将是最差的时代。

美国前总统约翰·肯尼迪说："剧烈的变化将要来临。"

肯尼迪来自于B-I一侧的象限。他曾不顾一切地试图改善那些陷于时代偏见中的人的生活状况。不幸的是，很多人今天仍然处在这种时代偏见之中，他们的头脑中仍深刻地保留着前辈传下来的观念，例如："去上学吧，你才能找到一份稳定的工作"。我深知在当今时代教育比以前任何时候都重要，但是我们需要教育人们思考更多的东西，而不只是去寻找一份稳定的工作，并期待公司或政府在他们退休时照顾他们。这是工业时代的思想，而我们现在已经不在那个时代了。

没有人说这是公平的，因为这不是一个公平的国家，但这是一个自由的国家。有人希望比别人工作更努力，头脑更聪明，更成功，更有天赋，或者渴望更好的生活。如果我们有决心，就可以自由地追求这些目标。但是每当有人做得更好时，一些人就会说这不公平。这些人认为，只有富人与穷人共同分享，才叫公平。然而，仍然不会有人认为这个结果是公平的，而且我们越是使事情公平，得到的自由就越少。

当人们对我说，存在种族歧视或者无形的壁垒时，我表示赞同。我知道这样的事情的确存在。我个人憎恶任何歧视，作为一个日裔美

国人，我自己也受到过歧视。在左侧象限，歧视的确存在，尤其是在公司里。你的外貌、你的学历，你是白人、黑人、棕色人种，还是黄种人，是男人还是女人——所有这些事情在左侧象限都要考虑，但是在右侧象限没有丝毫的意义。右侧象限不关心公平和安全，这里关心的是自由和对这种游戏的热爱。如果你想到右侧象限来，这些人会欢迎你。如果你参与并且获胜，那很好，他们将更加欢迎你，并向你讨教秘诀；如果你参与并且输掉，那么他们会很高兴地拿走你所有的钱，但是不要抱怨或者把你的失败归咎于他人，这不是在右侧象限进行游戏的方式，而且他们也不打算实现公平。公平不是这种游戏的名字。

为什么政府不干预B-I象限呢？

事实上，政府并不是不干预B-I象限，只是B-I象限有更多的途径合理地逃避和隐藏财富。在《富爸爸穷爸爸》一书中，我谈到过公司力量的问题。富人保留更多的财富，一个重要的原因是，他们通过公司而不是个人进行操作。个人需要护照往来于各国之间，而公司不需要，公司可以自由穿梭于世界各地，并且通常能自由地运作。个人需要到政府注册，在美国需要有“绿卡”才能工作，公司则不需要。

虽然政府时刻想从公司实体中拿走更多的钱，但他们认识到，如果他们滥用税法，公司就会把他们的钱和工作岗位都转移到别的国家去。在工业时代，人们谈论“离岸”是指国家，富人在那里寻找能很好对待他们的钱的避税天堂。今天，“离岸”不是指国家，而是指电子空间。概念上的、不可见的货币被隐藏在不可见的事物中，至少不在人眼的视力范围之内。很快，人们将通过在太空中环绕地球的同步卫星进行融资活动——可以不受任何法律的约束，选择在一个其法律更有利于富人的国家中进行运作。

在《富爸爸穷爸爸》一书中我提到，在工业时代初期——也就是

哥伦布发现充满财富的新大陆之后，公司变得流行起来。每当富人派船只出海时，就意味着他在冒险，因为如果船回不来，他就要欠死亡海员的家人的钱。他不希望这样，因此通过成立公司来寻求法律保护，并把损失与风险限制在用于投机的资本金额内，而不会超出这个金额。富人用钱冒险，而海员用生命冒险，从那时起这种情况就没有再改变过。

无论我在世界上的哪个地方旅行，与我打交道的人大多都在以这种方式行事——做公司的雇员。理论上，他们一无所有，并且作为一个公民、一个人，他们实际上也一无所有。他们是自己所属的大公司的管理人员，但是作为个人而言，他们一无所有。再有就是，无论我到世界什么地方，总会遇到一些人对我说："在这个国家你不能这样做，这样做犯法。"

大多数人没有认识到，在西方世界里，大多数国家的法律都是相似的。他们可能用不同的语言描述相同的事情，但是原则上法律几乎完全相同。

我建议，如果可能的话，你至少应考虑成为你自己公司的一名雇员，对于高收入的S和B来说，这个建议尤其可行，即使你们拥有特许经营权或者从网络营销中获得收入。去征求高明的财务顾问的建议吧，他们能针对你的特殊情况，帮你选择和实施最好的方案。

两种法律

从表面上看，似乎存在针对富人的法律和针对其他人的法律。但实际上，法律是相同的。唯一的不同是，富人利用法律实现他们的利益，而穷人和中产阶级却没有，这是根本的差别。法律是相同的，是为所有人制定的。我建议你雇一位聪明的法律顾问并遵守法律，合法地挣钱比触犯法律最终锒铛入狱明智得多。此外，你的法律顾问将成

为你的预警系统，告诉你即将实施的法律变更，因为当法律变化时财富会发生转移。

两种选择

在自由社会中生活的一个好处就是可以自由选择。依我看，你有两大选择——选择安全和选择自由。如果你选择安全，那么你将以过量的税收和惩罚性利息的形式支付高昂的代价；如果你选择自由，那么你需要学会整个游戏并参与这种游戏，而且你能选择在哪个象限参与游戏。

本书的第一部分定义了现金流象限的具体内容，而第二部分则集中描述了右侧象限的人所具有的思维方式和态度。因此，现在你应该知道自己正处在哪个象限，以及你想去哪个象限。你应该对右侧象限的思考过程和思维方式有一个更好的了解。

我已经向你介绍了从左侧象限移到右侧象限的途径，下面我愿意为你提供更多的细节。在本书的最后部分——第三部分，我将告诉你寻找快速实现财务自由之路的7个步骤，我认为这对于转移到右侧象限是非常必要的。

背景注释

1943年，美国开始通过工薪扣款的方式向所有工作的美国人征税。换句话说，政府在E象限的人获得支付之前就得到了支付。任何单纯位于E象限的人几乎都不能逃避政府的税收。这意味着不再执行第16次修改法案的意愿，即只对富人征税，而是对左侧象限的每一个人都要征税，无论富有还是贫穷。就像前面陈述过的一样，在美国，收入最低的人要按照税率缴纳比富人和中产阶级还高的税收。

1986年的《税制改革法案》针对的是S象限的高收入专业人员。这项法案特别列出了医生、律师、建筑师、牙医、工程师和其他类似的职业，这一举措使得这些人尽可能按照富人在B象限和I象限的方式隐藏收入变得更加困难。

这些专业人员被迫通过S型企业（自由职业者S创办的企业），而不是C型企业（企业主B创办的企业）来经营，否则就得支付税收罚款。而富人则不必支付这种罚款。这样，那些高佣金的专业人员的收入不得不通过S型企业获得并且按尽可能高的个人所得税率纳税，他们没有机会利用C型企业的税收减免规定隐藏收入。并且，几乎同时，法律变更为强制所有的S型企业都要按日历年度结算，这再度迫使他们将所有的收入都按最高税率纳税。

我最近和我的私人会计师议论这些变更时，她提醒我说，对那些新开业的自由职业者而言，最大的震惊通常出现在他们第一年的业务结束时，到那时他们将认识到他们支付的最大税收是自雇税。这种针对S即自由职业者的税，是他们作为E即雇员时所纳税额的两倍，而且这是在扣除法定扣减项目或个人豁免之前的收入基础上计算出来的。很可能自由职业者没有任何应税收入，却要照旧支付自雇税。相反，企业则不必支付自雇税。

1986年《税制改革法案》还有效地推动了美国的E和S走出房地产投资领域，进入证券资产领域，如股票和共同基金投资市场。一旦开始实行减员增效，很多人不仅感到他们的工作更不安全，而且会感到他们的退休生活也不再有保障，因此他们正在把未来的财务命运置于受市场波动影响的证券资产上。1986年《税制改革法案》看起来也在试图关闭较小规模的美国社区银行，并把整个银行业转变为几家大的国有银行。我推测，这样做的原因是想让美国的银行与德国和日本的大银行相抗衡。如果政府真的抱有这样的意图，那么它成功了。今天在美国，银行业已经更小范围地由个人或者单纯几个人所有，而这样做的另一个结果是，某些阶层的人会更难获得住房贷款。今天，不再

是由一个小城镇的银行职员通过你的品性了解你，而是如果你不能满足计算机的非人格化的资格要求，主机就将把你的名字从合格去贷款的名单上勾掉。

在1986年的《税制改革法案》之后，富人们继续挣到更多的钱，工作得更少，支付更少的税，享受更多的资产保护，正是用了我的富爸爸在40年前教给我的套路："建立企业和购买房地产。"他们通过C型企业挣到很多钱，并通过房地产来掩盖自己的收入。当众多的美国人工作并支付越来越多的税收，接着每月都让几十亿美元流入共同基金市场时，富人们正安静地出售着C型企业的股票，挣更多的钱，然后花几十亿美元来购买房地产。C型企业的股票使购买者分担经营企业所面临的风险，而股票并没有使股东享受到拥有C型企业和投资房地产所带来的好处。

为什么我的富爸爸建议建立C型企业，然后购买房地产呢？因为税法给这样做的人提供奖励，但这不是本书所要讨论的话题。只要记住这些巨富如雷·克洛克这个麦当劳的创始人所说的话就行了：

"我的业务不是做汉堡包，我的业务是房地产。"

我的富爸爸反复对我说：

"建立企业，然后购买房地产。"

换句话说，就是要通过充分利用税法，在现金流右侧象限找到财富。

1990年，美国前总统乔治·布什在承诺"请看看我的嘴，不会有任何新税收"之后，提高了税率；1992年，前总统克林顿把近代历史上最大的赋税增加写进了法律，这次增加影响了E和S，但是大部分的B和I没有受到任何影响。

当我们一步步远离工业时代进入信息时代时，我们需要收集来自

不同象限的信息，在信息时代，高质量的信息才是我们最重要的资产。正如埃里克·霍弗所说：

“在变化的时代里……

学习者是地球的继承人，

而学习的人

发现自己已经武装得很好，

从而可以面对一个

变化了的世界。”

请记住

每个人的财务状况都是不同的，因此我始终建议：

1．寻找你能发现的最好的职业和财务建议。例如，建立C型企业可能适合某些情况，但并不是在所有的情况下都奏效。甚至在右侧象限，有时一个S型企业也是合适的。

2．请记住：为富人、穷人和中产阶级服务的顾问是不同的，就像为右侧象限和左侧象限的人服务的顾问也是不同的一样。还要考虑寻求那些已经在你想要到达的象限的人士的建议。

3．不要因为税收缘故进行商业或投资活动。税收漏洞是按照政府要求的方式做事的一种额外奖励，它应该是一种奖金，而不是理由。

4．如果你是一位非美国公民的读者，这些建议仍然有效。我们的法律可能不同，但是所有有价值的建议的原理是相同的，世界上所有的右侧象限的人进行的操作都是非常相似的。

第三部分

如何成为成功的 B 和 I

CASHFLOW Quadrant:
Rich Dad's Guide to Financial Freedom



第10章 小步迈进

我们都听说过这句话："千里之行，始于足下。"我把这句话略微修改了一下，我想说的是："千里之行，始于跬步。"

我强调这一点是因为我见过太多的人试图向前迈出"一大步"而不是先迈出一小步。我们都见过这样一些人，他们看起来非常胖，却突然决定减掉10千克的体重，以恢复好体型。他们开始疯狂节食，每天去健身房两个小时，然后慢跑十几千米。这样坚持了大概一个星期后，他们的确减掉了几磅的重量，然而痛苦、烦躁和饥饿开始消磨他们的意志和决心。到了第三周，他们就又犯了过度饮食、缺乏锻炼和长时间看电视的老毛病。

我的建议是：不要总想迈出"一大步"，而要先学会迈出一小步。长期的财务成功不是以你步幅的大小来衡量的，而是用你前进的步数、方向和年数来衡量的。事实上，这是所有的成功或失败都适用的公式。在金钱方面，我见过太多的人，包括我自己，都试图用太少的付出做出太多的事情——而这样做的后果只能是失败和崩溃。在你需要一把梯子把你从自己挖的财务深坑里解救出来之前，你很难学会向前迈出一小步。

如何吃掉一头大象

在这个部分本书将介绍7个步骤，用来指引你通往右侧象限的路。在富爸爸的指导下，我从9岁起就开始按照这7个步骤行事。终此一生，我都将坚持这样的步骤。在阅读这7个步骤之前，我想提醒

你，对你们当中的一些人来说，这个任务是艰巨的，如果你想在一个星期内完成，那么更是如此。因此请从小步开始迈进。

我们都听过这句话，“罗马不是一天建成的”。每当我发现自己快被太多必须学习的东西压得喘不过气来时，我都会想起“你如何吃掉一头大象”这个问题，答案是“每次吃一口”。这也是你在从E象限和S象限进入B象限和I象限的过程中，感觉到被自己必须学习的东西压得有点儿喘不过气时，我推荐给你的处理方式。请善待自己，你要知道这种转变不只是一个智力学习的过程，还是一个情感学习的过程。当你花掉半年到一年学会了迈出这一小步之后，你就会理解这句话：“在你能跑之前必须学会走。”换句话说，你要经历婴儿学步、走路，然后才是奔跑，这也是我所推崇的道路。如果你不喜欢这条道路，那么你可以做那些数以万计的想以快速简单的方式致富的人所做的事情，那就是买彩票。谁知道呢？也许哪天就是你的幸运日。

行动胜于不行动

我认为，E和S很难移入B象限和I象限的主要原因，就是他们太害怕犯错误。他们常说：“我害怕失败。”或者会说：“我需要了解更多的信息，你能再推荐一本书吗？”他们的恐惧或者说自我怀疑是使他们困在自己象限的主要因素。请慢慢阅读这7个步骤，并逐一实践。对于大多数人而言，迈出最初的一小步就足以使你踏上迈向B象限和I象限的旅途，按照这7个步骤你就可以打开一个充满机遇和变化的全新世界。那么，就先从第一步开始吧。

耐克的口号“Just do it”最能阐释这一点。遗憾的是，我们的学校却在说：“别犯错误。”很多受过良好教育的人都想采取行动，却在情感上被这种怕犯错误的恐惧束缚着而停滞不前。作为一个老师，我得到的最重要的经验之一就是：真正的学习需要智力、情感和体力三方面共同参与。因此，行动总是胜过不行动。如果你采取了行动却犯了

错误，至少你在智力、情感或体力方面知道了某些事情应该怎样做。一个总在寻找“正确”答案的人容易患上“分析瘫痪症”，这种病看起来影响了很多有学问的人。其实，我们正是通过犯错误来学习的。我们通过犯错误才学会了走路和骑自行车。出于对犯错误的恐惧而害怕采取行动的人在智力上可能是聪明的，但是在情感和身体的能力上却是低下的。

几年前有人曾针对全世界的富人和穷人做过一项研究。这项研究意在查明出身贫寒的人如何最终变富。该研究发现，这些人无论生活在哪个国家，都具备以下3种特性：

1．他们有长远的眼光和计划。

2．他们相信延迟的回报。

3．他们以有利于自己的方式运用复利的力量。

该研究发现，这些人能够为长远的将来思考和打算，并且知道自己能够通过坚持一个梦想或愿景最终获得财务成功。基于相信被延迟的回报，他们愿意做出短期牺牲去实现长期的成功。阿尔伯特·爱因斯坦对钱是如何通过复利方法翻倍的感到非常惊讶。他认为复利计息法是人类最惊人的发明之一。对复利的研究还把复利计算法推到了比金钱更高的层面上，它印证了有关小步迈进的一些想法——学习过程中迈出的每一小步多年以后都将复利化。没有迈步的人将得不到扩大知识和积累经验的杠杆，知识和经验的积累来自“复利计息”。

这项研究还发现了导致人们由富变穷的因素。有很多富裕的家族仅在三代之后就耗尽了大部分家产。毫无悬念这些人拥有以下3种特征：

1．他们目光短浅。

2．他们渴望即时回报。

3 他们滥用复利力量。

今天，我常常遇到一些人，他们对我很失望，因为他们想让我告诉他们现在如何能挣到更多的钱。他们考虑问题缺乏远见。很多人不顾一切地寻求短期回报，因为他们今天就有很多金钱问题需要解决，比如消费者信贷和缺少投资，这些都是由于他们对即时回报的不可遏制的欲望造成的。他们认为“趁年轻要尽情地吃喝玩乐”，这种做法滥用了复利的力量，导致长期负债，而不是长期财富。

他们想要立竿见影的答案，并想让我告诉他们“应该做什么”。他们只是想得到解决长期问题的短期答案，而不是倾听“为了获取财富需要做什么事，他们应该成为‘谁’”。换句话说，太多的人固守“快速致富”的生活哲学。对于这些人，我只能祝他们好运，因为运气才是他们最需要的。

一个热心的提示

我们大多数人都听说过，写下自己目标的人会比没这样做的人更成功。有一位名叫雷蒙德·亚伦的老师，来自加拿大的安大略省，他开办了一些关于销售技巧、目标设定、增加收入和如何成为一名更好的销售员等课程的学习班，并配有磁带。虽然现在有很多人开办这类学习班，但是我推荐他的课程，因为他对这些重要的科目有一些非常精彩的见解，这些见解能够帮助你在商业和投资领域获得更多你想要的东西。

在目标设定这门课里，他建议采取先迈出一小步然后再循序渐进的方法，而不是迈开大步向前。他建议每个人都应该有宠伟并且长远的梦想和愿望，然而，对于目标设定，他建议人们先做一个并不太成功的人，而不是过度成功的人，也就是说，得选迈出一小步。例如，如果我想拥有漂亮的身材，他推荐我留有余力，做比自己想做的更少的事情就可以了，没有必要一次就向前迈出一大步。不用在健身房待一个小时，20分钟就好。换句话说，设定一个留有余地的目标，然后迫使自己坚持它。这样你就不会觉得压力太大，而是觉得能够应付。由于觉得自己能够应付，我发现自己渴望去健身房，或做生活中其他需要我做或改变的事情。奇怪的是，今天我发现自己通过做一个不太成功的人，而不是折磨自己去做一个过度成功的人而获得了成功。总之，要有宏伟的大胆的梦想，然后每天做一点事情，也就是说，用小步绕过而不是大步越过悬崖。设定可以完成的每日目标，这样，当你实现这个目标后，就会有一种积极的强化力量帮助你沿着通向远大目标的道路不断前进。

举个例子：我设定了一个小目标，每周听两盘磁带。如果它很不错的话，我可以听同一盘磁带两遍或者更多遍——但是这仍然算是一周两盘。我和我妻子还有一个以书面形式确立的目标，每年参加至少两个关于B象限和I象限的学习班。我们同B象限和I象限的专家一起度假。我们在游戏、休息和出外用餐的过程中又学到了很多东西。这些是设定小目标的方法，也是向宏伟而大胆的梦想前进的方法。我感谢雷蒙德·亚伦，他的关于目标设定的磁带帮助我在更小的压力下获得了更大的成功。

现在请继续读下去，并记住大胆梦想、长远考虑、每天设定一个小目标，并且一小步一小步地来完成。这是获得长期成功的关键，也是实现从现金流左侧象限向右侧象限转移的关键。

如果想变富，你必须改变你的规则

人们常常引用我这句话："规则已经变了。"听到这句话的人纷纷点头表示同意："是的，规则已经变了，一切都和从前不同了。"说完之后，他们却继续做着同样的事情。

工业时代的财务报表

当我在教"让你的财务生活变得有序"这门课时，我首先会让学生填一份个人财务报表。这是一次改变生活的经历。财务报表跟X射线非常像，因为它们都能让你看到肉眼无法看到的东西。学生们填完财务报表之后，很容易就会看出谁患有"财务顽疾"，谁的财务状况良好。一般来说，患有财务顽疾的人都是那些具有工业时代思想的人。

为什么这么说呢？因为在工业时代，人们不必考虑明天。工业时代的规则是："努力工作，你的雇主或政府就会考虑你的明天。"因此在我的朋友和亲人中，有许多人经常说："去政府部门工作吧，福利待遇非常好。"或者说："要确定你所在的公司有完善的退休计划。"或者说："要确定你所在的公司有一个强势的工会。"这些都是基于工业时代规则的建议，我把它们称做"权利"意识。虽然时代的规则已经改变了，但很多人还没有改变他们自己的规则，尤其是他们的财务规则。他们花起钱来仍然像不必为将来计划时一样。这就是我在阅读一个人的财务报表时要看的东西——他们是否为明天考虑。

你还有明天吗

让事情简单化——这是我在个人财务报表上要看的东西。

损益表

收入
支出 (今天)

资产负债表

资产 (明天)	负债 (昨天)

没有资产获得现金流的人没有明天。我发现那些没有资产的人，

通常都是为了工资而努力工作并用工资支付账单。如果你观察大多数人的“支出项目”，你会发现两项最大的月支出是税收和对长期债务的偿还。他们的支出状况如下图：

损益表

收入
支出 税收(约为50%) 债务(约为35%) 生活费

资产负债表

资产	负债

换句话说，政府和银行在他们拿到工资之前已经拿走了一部分。

不能控制自己的现金流的人通常没有财务未来，几年以后他们就会发现自己已身陷严重的财务困境。

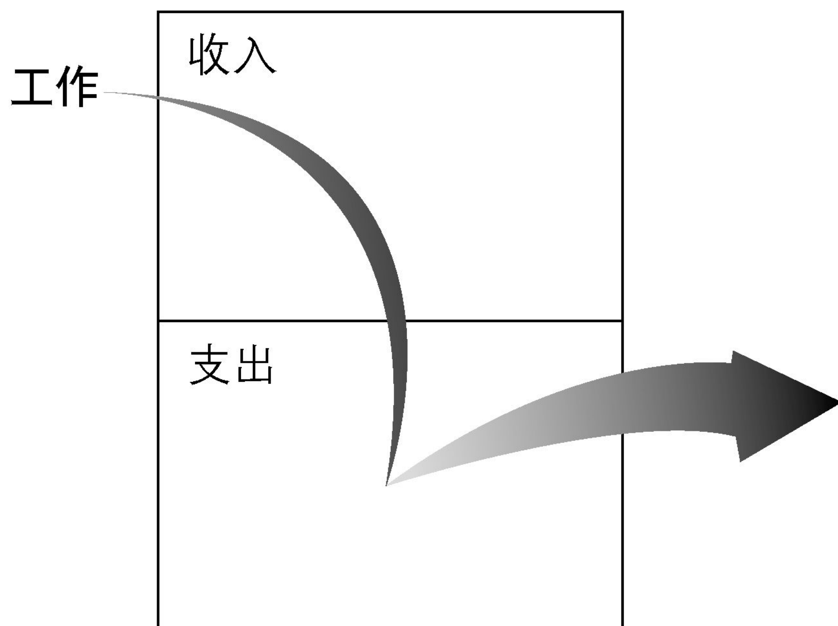
为什么呢？原因就在于我们几乎没有对处在E象限的人设置税务和债务方面的保护。甚至S对这两种财务顽疾也无能为力。

如果本章对你来说不好理解，那么我建议你阅读或者重读《富爸爸穷爸爸》这本书，它将会使本章和下面的章节更容易理解。

3种现金流形式

就像《富爸爸穷爸爸》一书中所描述的那样，有3种基本的现金流形式：一种是富人的，一种是穷人的，还有一种是中产阶级的。下面是穷人的现金流形式：

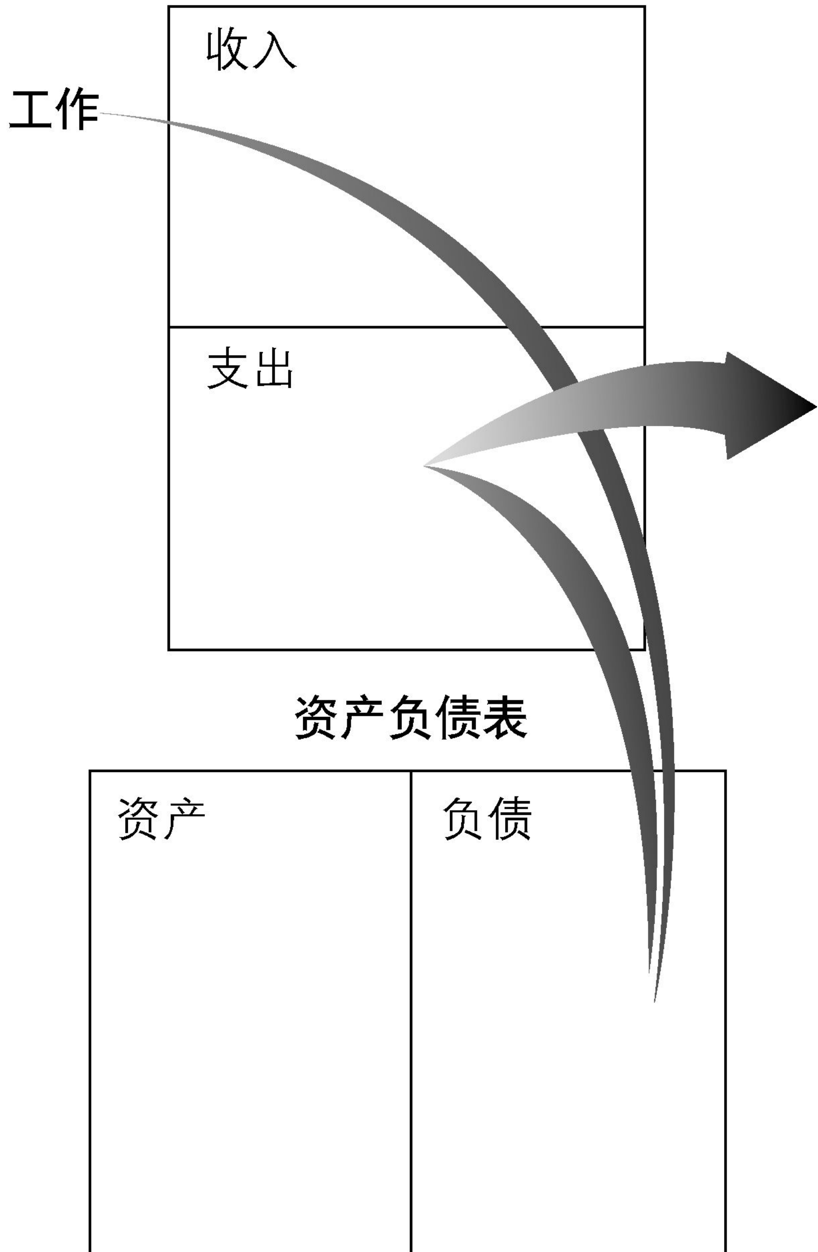
损益表



资产负债表

资产	负债

中产阶级的现金流形式见下图：



这种现金流形式被我们的社会认为是“正常的”和“明智的”。毕

竟，有这种形式现金流的人很可能拥有高薪的工作、漂亮的房子、汽车和信用卡，我的富爸爸称之为“工薪阶层的梦想”。

当我和一些成年人玩我的桌面游戏“现金流”时，他们经常要经历一番心理挣扎。为什么呢？因为他们被引到财务知识上去了，这意味着他们要花时间理解与金钱有关的数字和语言。进行这个游戏需要花上好几个小时，并不是因为这个游戏很长，而是因为参与者正在学习一个全新的科目，这几乎就像在学一门外语。好在这种新知识能够很快被掌握，到那时游戏就会进行得很快了。游戏速度的加快是因为参与者变得更聪明了——他们玩这个游戏的次数越多，在投资方面就会变得越聪明越敏捷，而且玩游戏的整个过程都充满了乐趣。

另外还会发生一些事情。由于他们现在有了财务知识，很多人都开始认识到自己正处于财务困境，虽然社会上的其他人认为他们是“财务正常的”。你知道，拥有中产阶级形式的现金流在工业时代是正常的，在信息时代却可能是灾难性的。

很多人一旦学会并理解了这个游戏，就会开始寻找新的答案。就像一次温和的心脏病是对一个人的身体健康的一个警告一样，人们被唤醒了，并开始关注他们个人的财务健康。

在领悟了这一切的那一刻，很多人开始像一个有钱人而不是一个努力工作的中产阶级那样思考问题。在玩过几次“现金流”游戏之后，一些人开始把他们的思考模式转变为富人的模式，并开始寻找这种现金流形式（见下图）。

损益表

富有

收入

支出

资产负债表

资产	负债

这是我的富爸爸在我和他的儿子小时候就开始培养的思考方式，因此他拿走我们的工资并拒绝给我们加薪，并从不让我们沾染上寻找高薪工作的习惯。他希望我们形成另一种财务思维方式，这种方式只考虑资产和资本利得、股息、租金、企业剩余收入和专利权使用费这些形式的收入。

对于那些想在信息时代获得成功的人来说，他们越早开始开发他们的财商和情商，越早用这种方式来思考问题，就能越早感受到更多的财务安全并寻找到财务自由。在一个工作保障越来越少的世界里，这种现金流形式对他们而言有着更大的意义。要想获得这种形式的现金流，一个人需要从B象限和I象限而不是E象限和S象限的角度观察世界。

我也把它称做信息时代的财务报表，因为收入是严格地从信息中产生，而不是单纯从努力工作中产生的。在信息时代，努力工作的思想与其在农业时代和工业时代所具有的意义已经不同了，在信息时代，付出最多体力劳动的人却只能得到最少的支付。今天，这已经是事实并且在整个历史中它也都将是事实。

而今，当人们说“不要光努力工作，还要聪明地工作”时，不是指在E象限或S象限中聪明地工作，真正指的是在B象限或I象限聪明地工作。这是信息时代的思想，因此财商和情商在今天和未来都是至关重要的。

那么，答案是什么

很明显，我的答案是重新教育你自己，使你能像富人而不是穷人或中产阶级那样思考。也就是说，从B象限或I象限来思考和观察这个世界。但是，解决办法并不像回到学校再上几门课那样简单。要想在B象限或I象限获得成功，需要有财商、系统知识和情商，遗憾的是目前这些知识在学校里还无法学到。

这些方面的知识很难学习是因为大多数成年人具有“努力工作然后消费”的生活模式。他们感到财务焦虑，因此他们匆忙地跑去工作，努力地工作。他们回到家里，听到有关股市波动的消息后，更加焦虑了。于是他们去购买新房子、新汽车，或者干脆去打高尔夫球以

逃避焦虑。

问题是在星期一早上，焦虑又回来了。

你如何开始像富人一样思考

人们经常问我，如何开始像富人一样思考。我总是建议他们从小处着手，不断增加知识，而不是到处乱跑，去购买共同基金或者盲目购买可供出租的房产。如果人们重视学习和重新培养自己，希望自己能像富人一样思考问题，那么我推荐我的桌面游戏“现金流”。

我发明这个游戏的目的是帮助人们提高他们的财商，这个游戏为人们提供了智力、体力和情感方面的训练，而这些训练对于转变人们的穷人或中产阶级的思考模式使他们能够像富人一样思考是十分必要的。它教育人们认识到，富爸爸曾经对我说的话是重要的——而不是仅仅考虑一张大额工资单或者一所大房子。

消除焦虑的是现金流，而不是现金

财务困窘和贫穷是真正令人焦虑的财务问题，这些问题束缚了人们的智力和情感，使人们困在我所说的“老鼠赛跑”中。除非这种智力和情感束缚被打破，否则这种模式就无法改变。

几个月前，我和一位银行经理一同设法使他摆脱了财务困境。我不是一个治疗专家，但是我曾经打破了根植在我家族中的财务习惯。

这个银行经理一年挣12万美元，却总是处于某种财务困境。他有一个幸福的家庭，3辆汽车，一所大房子，一幢别墅，他看起来很有前途。但是，当我审察他的财务报表时，却发现他患了财务顽疾，如果不改变现有的财务生活方式的话，几年后他将无可救药。

他和他妻子第一次玩“现金流”游戏时，他苦苦挣扎、烦躁不安，几乎无法自控。他的思绪非常混乱，看起来根本无法掌握这个游戏。4个小时后，他仍然陷在困境中。别人都完成了游戏，而他还在“老鼠赛跑”。

因此，当我们结束游戏时，我问他感觉怎么样。他唯一的回答是，这个游戏太难、太慢、太枯燥。这时我提醒他我在游戏开始时告诉他的话：所有的游戏都是对玩家某种能力的反映，也就是说，游戏像一面镜子，让你看清你自己。

这句话激怒了他，因此我退了一步，问他是否还想使他的财务生活得到改善，他说他仍然想。于是我邀请他和他妻子（他妻子喜欢这个游戏）和一个投资小组一起再玩一次这个游戏，这次由我做指导。

一星期后，他的表现好了起来。这时，他有了一些灵感。对他来说，会计部分很容易，因此他很自然地把数字处理得整齐而有条理，这在游戏中是非常重要的。现在，他开始理解企业和投资领域了。他可以用他的大脑“看见”他自己的生活模式并认识到正是他正在做的事情导致了自己的财务困境。4个小时后，他仍然没有完成游戏，但是他已经开始从中学习了。当游戏结束时，他要求再玩一次。

到第3次时，他变成了一个全新的人。现在他控制着游戏、他的财务状况和投资。他的信心迅速增加，这次他成功地跳出了“老鼠赛跑”，进入了“快车道”。游戏结束时，他买了一套游戏玩具并说：“我要把它教给我的孩子们。”

到第4次玩时，他告诉我他的个人支出下降了，他改变了自己的花钱习惯，并取消了几张信用卡。现在，他对学习投资和建立自己的资产项目有很大的兴趣，他的思维已经开始使他成为一个信息时代的思考者了。

玩第5次时，他购买了“现金流202”游戏。这个游戏是为那些已经

掌握了“现金流”初级版的人准备的高级游戏。他现在已经准备好了并渴望参与真正的B和I进行的快速而有风险的游戏，最可喜的是他已经控制了自己的财务未来。这个人已经完全不同于那个在第一次玩这个游戏时要求我把它设计得更容易些的人。当时，我告诉他，如果他想玩更容易的游戏，他应该玩“大富翁”，那也是个很好的教学游戏。仅仅过了几个星期，他就不再要求把游戏变得更容易些，而是积极地寻求更大的挑战，并对自己的财务未来充满了乐观的态度。

通过反复地玩这个游戏，他不仅在思想上而且更重要的是在情感上受到了很多的教育。我认为，游戏是一种高级的教学工具，因为它要求参与者完全投入到学习过程中，并从中获得乐趣。参与游戏是智力、情感和体力上的投入，是全身心地学习。

第11章

第1步：考虑你自己事业的时候到了

你一直在努力工作并使别人变得富有吗？大多数人年轻时都会到别人的企业工作，并使他人变富。但按照这样的建议开始生活是很无知的：

1．“上学，得高分，这样你就能找一份安定有保障并且薪水高、福利好的工作。”

2．“努力工作你才能买到你梦寐以求的房子。毕竟，你的住房是一项资产，而且应该是你最重要的投资。”

3．“拥有大额抵押贷款很好，因为政府会为你的利息支付提供税收减免。”

4．“现在购买，以后支付”，或者“低首付，每月轻松支付”，或者“快来储蓄吧”。

盲目听从这些建议的人通常会成为：

1．雇员——使他们的老板和企业主变富。

2．债务人——使银行和债权人变富。

3．纳税人——使政府变富。

4 消费者——使很多其他企业变富。

他们没有找到自己的财务快车道，却反而帮助其他人进入快车道。他们工作一生，不是为他们自己的事业忙碌，而是为别人操劳。

损益表

收入
1. 你为你老板的事业而忙碌。
支出
2. 你通过向政府交税而为政府的事业忙碌。通过各种名目的消费,你发展了他人的事业。

资产负债表

资产	负债
4. 这是你自己的事业。	3. 你为你的银行经理的事业而操劳。

通过观察损益表和资产负债表，你就能很容易地发现，我们很早

就被设计好来经营别人的事业，却忽略了我们自己的事业。

采取行动

在我的课堂上，我经常让学员们填写他们的财务报表。对于很多人来说，他们的财务报表实在不怎么赏心悦目，而这种情况的产生多数时候正是因为他们被误导去为其他人的企业忙碌，而忽略了自己的事业。

1．填制个人财务报表

我在后面已经列出了在“现金流”游戏中所要列出的损益表和资产负债表的样表（见下表）。你为了到达想要去的地方，需要知道你现在在什么地方。这将是你控制自己生活、花更多时间关注自己事业的第一步。

职　业		玩家姓名	

目标：使你的被动收入远多于你的总支出，从而跳出“老鼠赛跑”进入快行道。

损益表

收　入	
工资：	
利息：	
红利：	
	现金流
房地产：	
公司：	现金流

审计员 ________
在你右侧的人

被动收入=________
（利息+分红+房地产+公司的现金流）

总收入：________

支　出
税：
住房抵押贷款：
助学贷款：
购车款：
信用卡还款：
零售付款：
其他支出：
子女抚育费：
银行贷款：

孩子的数量：________
（开始游戏时没有孩子）
每个孩子的
抚育费：________

总支出：________

每月现金流：________
（实际收入）

资产负债表

资　产			负　债
储蓄：			住房低押贷款：
股票/共同基金/银行存单：	数量：	成本：	助学贷款：
			汽车分期付款：
			信用卡：
房地产：	首付：	成本：	零售债务：
			房地产抵押贷款：
公司：	首期：	成本：	负债（公司）：
			银行贷款：

1998，现金流技术有限公司

2．设定财务目标：

为你想在5年内到达的地方设定一个长期财务目标，并为你想在12个月内到达的地方设定一个较小的短期财务目标。（短期财务目标是通向5年目标的进身之阶。）设定现实的、可以实现的目标。

（1）在未来的12个月内：

- 我想减少我的债务　美元。
- 我想增加我名下资产的现金流或者增加被动收入　美元/月。

（2）我的5年目标是：

- 增加我资产的现金流到　美元/月。
- 在我的资产项目中拥有下列投资（如房地产、股票、企业，等等）

（3）用你的5年目标改变你从今天开始的5年以内的损益表和资产负债表。

现在你已经清楚地了解了自己的财务状况，并且设定了目标，你需要做的是控制你的现金流，以便实现你的目标。

第12章 第2步：控制你的现金流

很多人认为，仅靠挣更多的钱就能解决财务问题，但是，在大多数情况下，这种做法只能引起更大的财务问题。

大多数人有金钱方面的问题，这主要是因为他们在学校从来没有接受过管理现金流的教育。有人教会了他们读、写、开车和游泳，却从来没有人教过他们应该如何管理现金流。由于没有受过这方面的培训和教育，于是当最终遇到个人财务问题时，他们只能更加努力地工作，并相信更多的钱会解决这些问题。

正如我的富爸爸经常说的那样："如果现金流管理是症结所在，那么再多的钱也不能解决问题。"

最重要的技能

在决定关注你自己的事业之后，作为你自己公司的CEO，下一步就是要控制你的现金流。如果你不这样做，挣再多的钱也不会让你变得更富有。事实上，更多的钱使大多数人变得更穷，因为每当他们涨了工资以后，都会出去购物并陷入更深的债务之中。

谁更聪明——你还是你的银行家

大部分人没有填写个人财务报表的习惯，他们至多只是尽力平衡每月的收支。因此，你应该祝贺自己，你现在已经领先你的大多数同事了，因为你已经完成了你的财务报表并为自己设定了目标。

作为你自己公司的CEO，你要学会比大多数人甚至比你的银行家更聪明。

大多数人会说，“两本账”是非法的，在某种情况下，的确是这样。然而在现实中，如果你想真正了解财务世界，就必须有两本账。一旦你认识到这一点，你就会变得和你的银行家一样聪明，甚至可能比他们还聪明。下面是一个合法的“两本账”的例子——你和你的银行家各有一本账。

作为你自己的CEO，你应该始终记住富爸爸的那些简单的话和图示。他常说：“你拥有的每一项负债，都是别人的资产。”

并且他会画出下边这个简单的图示：

你的资产负债表

资产	负债
	抵押贷款

你的银行的负债表：

银行的资产负债表

资产	负债
你的抵押贷款	

作为你自己的CEO，你必须始终记住，你的每一项负债，都是某个其他人的资产。这是真实的“两本账会计”。对于每一项负债，如抵押贷款、汽车贷款、学校贷款和信用卡，你都是债权人的雇工，你努力工作正在使他们变得更富有。

良性债务和不良债务

富爸爸经常提醒我要懂得区分良性债务和不良债务。他常说：“当你欠了某个人的钱，你就成了他的雇工。如果你借了一笔30年的贷款，那么你就得做30年的雇工。而且，在债务结束时，他们不会发给你一块纪念金表。”

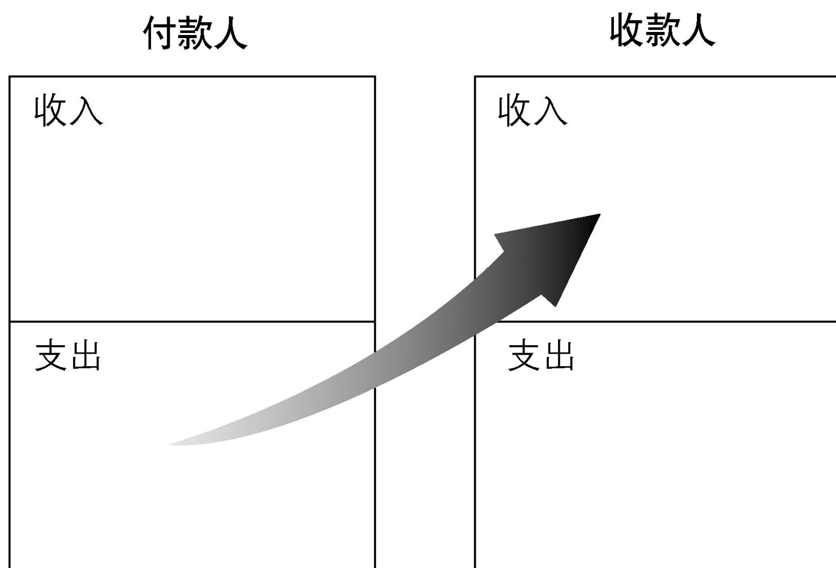
富爸爸也借钱，但是他会尽最大的努力避免成为偿还贷款的那个人。他常对他的儿子和我说，良性债务就是由别人替你支付的债务，不良债务就是你用自己的血汗钱支付的债务。因此他喜欢可租赁房

产，他也鼓励我去购买这类资产，因为“银行给你贷款，你的房客会替你偿还”。

收入与支出

两本账不仅适用于资产和负债，同时也适用于收入和支出。富爸爸给我上的最完整的一堂词汇课是这样的：“对于多数资产来说，一定存在一项负债，但是它们不会在同一份财务报表中出现；对于每一项支出，也都必然存在一项收入，但是它们也不会出现在同一份财务报表中。”

下面的简单图示会使这段话更清晰。



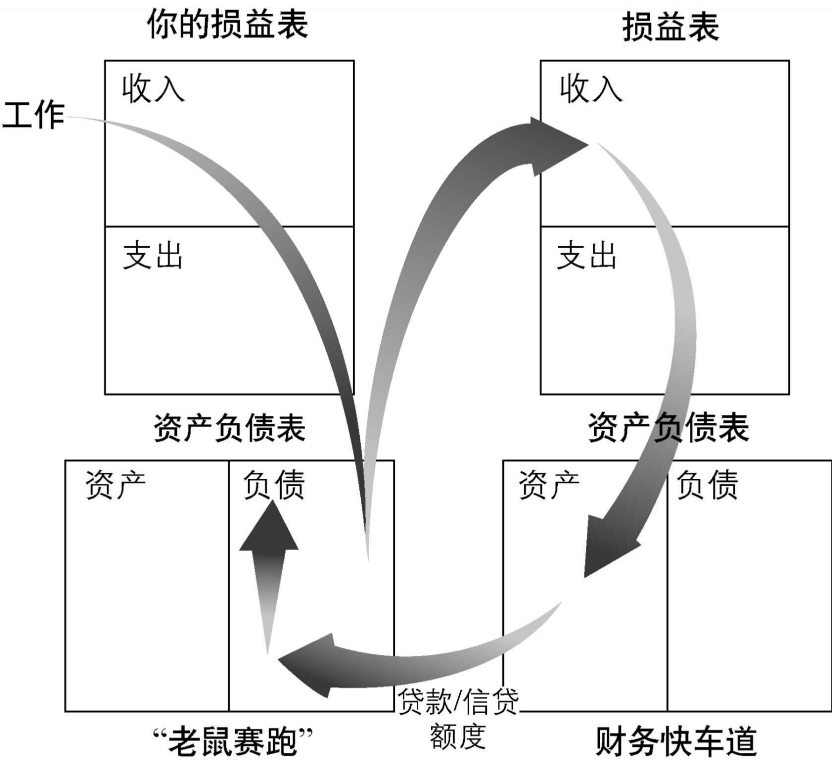
大多数人在财务方面不能走在前面，因为他们每个月都有账单要付。这其中有电话单、税单、电费单、煤气单、信用卡账单、食物账单等。大多数人每个月都要先支付其他人，最后才支付自己——如果他们还有节余的话。因此，大多数人都违反了个人财务的黄金规则，

即："先支付自己"。

这就是富爸爸强调现金流管理和基本财务知识重要性的原因。富爸爸经常说："不能控制现金流的人在为能够控制其现金流的人工作。"

财务快车道以及"老鼠赛跑"

"两本账"的概念可以用来解释"财务快车道"和"老鼠赛跑"的概念。有很多不同类型的财务快车道，下图展示的是最常见的一种，存在于债权人和债务人之间。



这张图已经被大大简化了，但是，如果你花时间研究它，你的大

脑会看见大多数人用眼睛看不见的东西。研究这张图，你将能看见富人和穷人、资本家和无业者、债权人和债务人以及提供工作的人和寻找工作的人之间的关系。

这就是财务快车道，你已经在路上了

在这种情况下，债权人会说："由于你的良好信誉，我们愿意为你提供账单合并贷款。"或者："你愿意开一个信用账户，以便你在未来临时需要钱时用它吗？"

你知道其中的区别吗

两本账之间的货币流动路径就是富爸爸所说的"财务快车道"，也是"财务生活中的老鼠赛跑"。一者存在，则另一者必然存在。因此，我们至少拥有两个财务报表。问题是，哪一个报表是你的？哪一个报表是你想要拥有的？

因此，我的富爸爸经常告诉我，"如果现金流管理不善是问题所在，那么挣再多的钱也不能解决问题"，以及"了解财务数字力量的人能够控制那些不了解这种力量的人"。

因此，寻找你自己的财务快车道的第二步是"控制你的现金流"。

你需要坐下来，制定出计划，以便控制你的消费习惯，将你的债务最小化。在你试图增加收入之前，最好量入为出。如果你需要帮助，请向有资格的财务规划师寻找帮助。他或她能够帮助你制定出一个计划，按照这个计划，你能够改进你的现金流并开始首先支付你自己。

采取行动

1．复习上一章要求你做的财务报表。

2．确定你现在的收入来自现金流象限图的哪一个象限。

3．确定你希望5年后你的主要收入来自哪个象限。

4．开始你的现金流管理计划：

（1）先支付自己

从你的每份工资或每份其他来源的收入中拿出一个固定份额，把这笔钱存入投资储蓄账户。一旦你的钱存入这个账户，就永远不要取出它，直到你准备用它投资为止。

祝贺你！你已经开始管理你的现金流了。

（2）集中精力减少你的个人债务

下面是一些简单而且能够用于减少和消除个人债务的提示。

提示1：如果你有多张尚未还清的信用卡，则

- 注销你所有的信用卡，只留下一到两张。

- 这一到两张信用卡中的任何新债务都必须在每月底还清，并且不要再借入任何长期债务。

提示2：每月多挣150～200美元。因为你现在拥有的财务知识越来越多，因此应该比较容易做到这一点。如果你不能每月多挣150～200美元，那么实现财务自由可能只是一个幻想。

提示3：用这额外的150～200美元对你的信用卡中的某一张进行每月支付。现在你的支付额是你的最低还款额加上这张信用卡上的150～200美元。

对所有其他到期信用卡只付最低还款额。通常人们对他们所有的信用卡每月都尽力多支付一些，但是令人奇怪的是，这些卡似乎永远都还不清。

提示4：一旦第一张信用卡被还清了，就用原来偿还这张信用卡的钱去偿还你的第二张卡。现在你的支付额是第二张信用卡的最低还款额加上你以前每月支付给第一张信用卡的全部金额。

继续这个过程去还清你的所有信用卡和其他消费信贷，你每付清一笔债务，就把原来用来支付这笔债务的全部金额用于偿还你的下一笔债务。你会发现，当你还清这笔债务后，你正在支付的下一笔债务的月清偿金额将会增加。

提示5：一旦你的所有信用卡和其他消费贷款都已被还清，那么请继续对你的汽车和住房支付采用这种做法。如果你遵循这个过程，你将会惊奇地发现，你用更短的时间清偿了你所有的债务。大多数人都能在5～7年内还清全部债务。

提示6：你现在没有任何债务了，因此把用于每月支付你的最后一笔债务的金额用于投资，建立你的资产项目。

看，就是这么简单。

第13章

第3步：了解风险与冒险的区别

我经常听人们说：“投资有风险。”

我不同意这种说法。相反我说：“无知才冒险。”

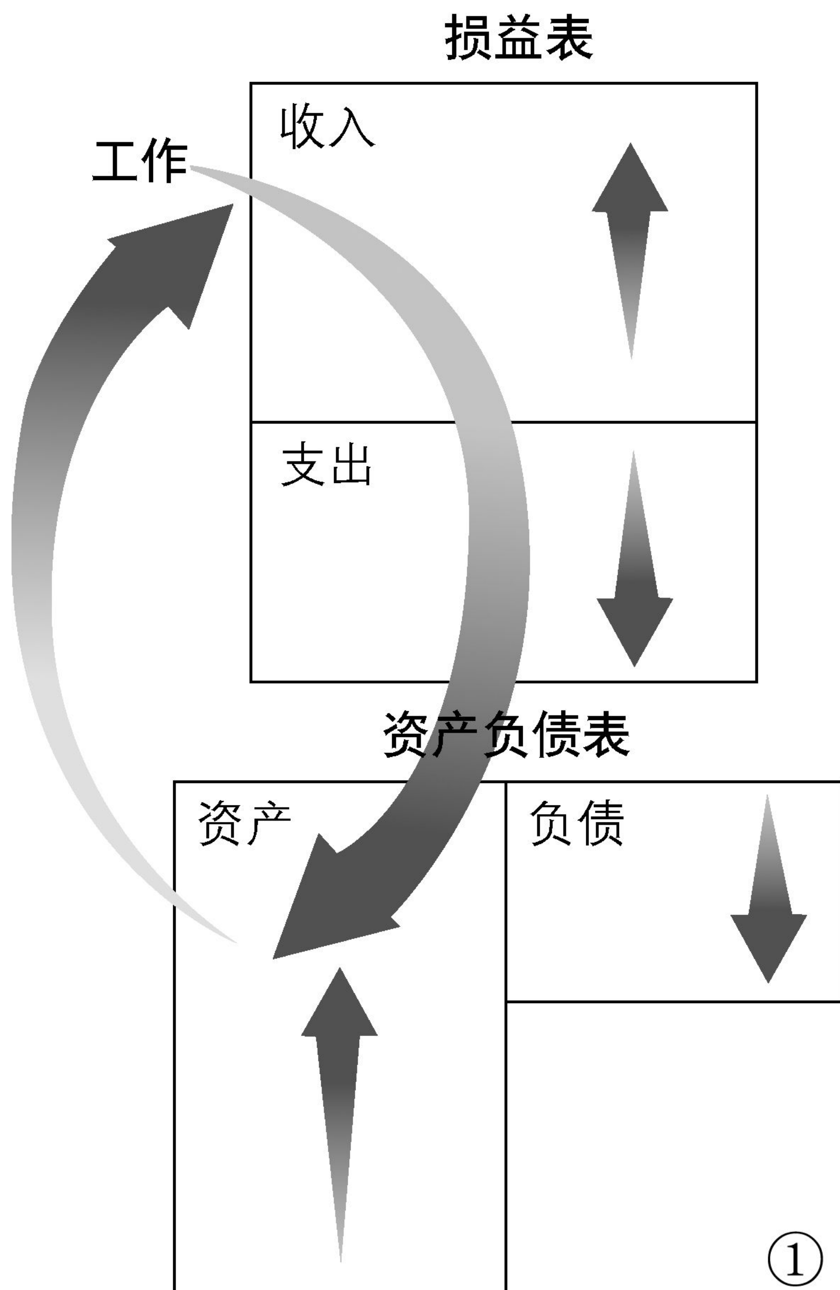
什么才是正确的现金流管理

正确的现金流管理基于对资产和负债之间区别的认识，而不是你的银行经理告诉你的定义。

如下图①显示了一个45岁的人是怎样正确管理他或她的现金流的。

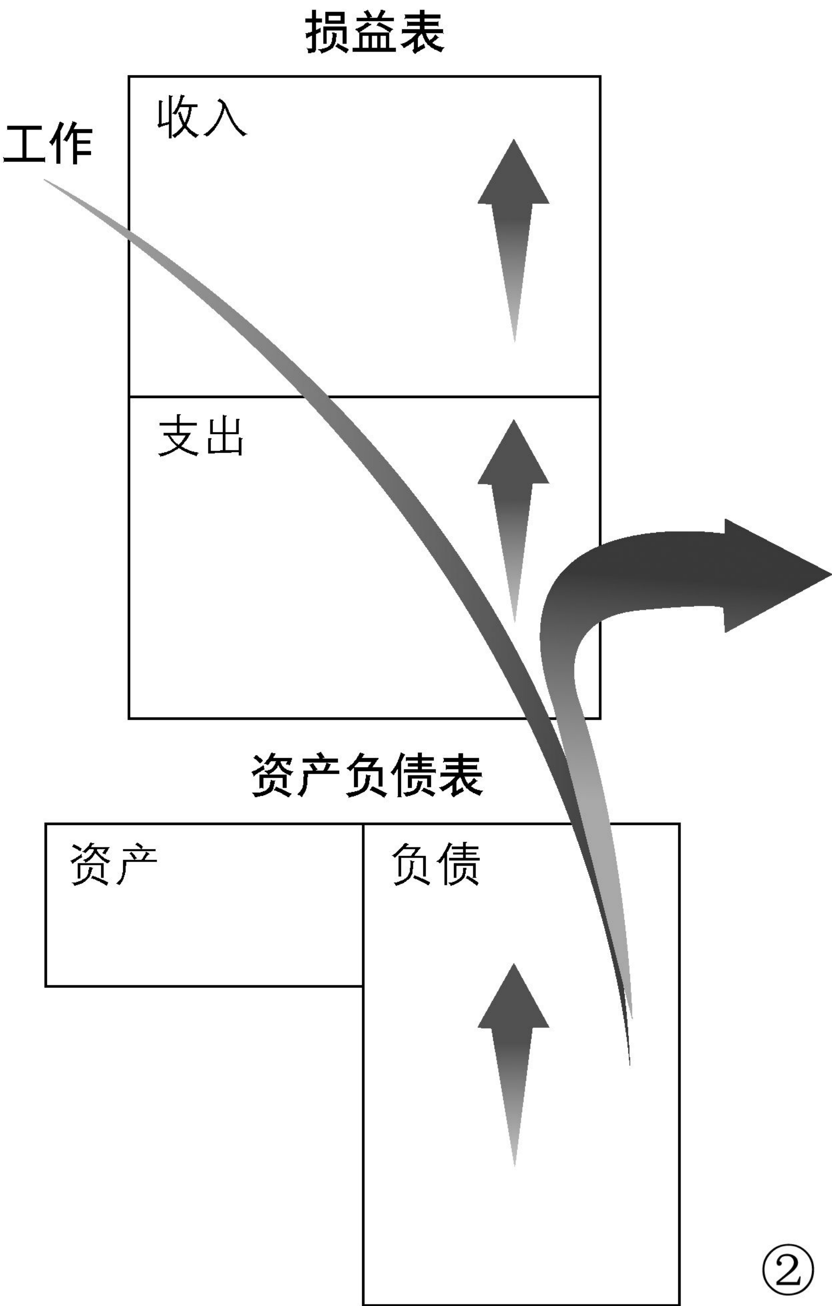
我之所以选择45岁，是因为这个年龄正处于25岁（大部分人开始工作的年龄）到65岁（大部分人计划退休的年龄）之间。到45岁时，如果他们已经正确地管理了自己的现金流，那么他们的资产项目将会比负债项目多。

下图显示的是承担风险、但是并没有冒险的人的财务状况。



他们的财务状况在所有人中排在前10%。但是如果他们像其余90%的人那样，对他们的现金流管理不善，不了解资产和负债之间的

区别，那么，在45岁时，他们的财务状况将如下图所示。



这些人常说："投资有风险。"对于他们来说，这句话是正确的。但这并不是因为投资有风险，而是缺少正规的财务培训和财务知识给他们带来了风险。

财务知识

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我讲述了我的富爸爸是如何使我具备财务知识的。

财务知识不仅能让你用眼睛观察数字，还能让你用经过训练的大脑来观察现金流的方向。富爸爸经常说："现金流的方向就是一切。"

因此，一幢房子究竟是资产还是负债取决于现金流的方向。如果现金流进你的口袋，它就是一项资产；如果现金流出你的口袋，那么它就是一项负债。

财商

富爸爸对"财商"有很多定义，如"把现金或劳动转化为能带来现金流的资产的能力"。

但是他最喜欢的定义之一是："谁更聪明？你还是你的钱？"

我的富爸爸认为，花费一生努力地为钱工作，只是为了在得到钱时立即把它花出去的做法是不明智的。你可以回顾一下第10章中讲的穷人、中产阶级和富人的现金流形式，你可能还记得，富人致力于获得资产，而不是更努力地工作。

由于财商较低，很多有知识的人都把自己推到了高财务风险的境地。我的富爸爸称之为"财务红线"，即指每月的收入和支出几乎相

等。这些不顾一切地寻求工作安全的人，无法应对经济形势的变动，并经常用压力和焦虑来损害他们的健康。这些人经常说："商业和投资风险太大了。"

可我还是要说：商业和投资没有风险，没有知识才会冒险。同样，被误导是在冒险，依赖于"安全稳定的工作"将是这类人要冒的最大的风险；购买资产没有风险，购买你被告知是资产的负债才冒险；考虑你自己的事业没有风险，考虑其他人的事业并首先支付他们才是在冒险。

因此，第3步就是要知道风险和冒险的区别。

采取行动

1．用你自己的话来定义风险。

依赖工资对你来说有风险吗？

每月支付的债务对你来说有风险吗？

拥有每月产生现金流的资产对你而言有风险吗？

花时间学习财务知识对你来说有风险吗？

花时间学习不同类型的投资对你而言有风险吗？

2．每周花5 个小时做下列事情中的一件或者更多件：

读报纸的商业版和《华尔街日报》。

听电视或广播中的财经新闻。

听关于投资和财务知识的教学磁带。

读财经杂志和通讯。

玩“现金流”游戏。

第14章 第4步：决定你想成为哪种类型的投资者

你曾经想过为什么一些投资者能挣到很多钱却比别人面临的风险更小吗？

大多数人在财务困境中苦苦挣扎是因为他们回避财务问题。我的富爸爸告诉我的最大秘诀之一是：“如果你想迅速获得巨额财富，就要敢于承担巨大的财务问题。”

在本书的第一部分，我讨论了投资者的7个等级。现在我想采用另一种分类方法，将投资者分为3种类型：

类型A：寻找问题的投资者

类型B：寻找答案的投资者

类型C：舒尔茨型的投资者：“我什么都不知道。”

C型投资者

舒尔茨是电视连续剧《霍根英雄》中那个可爱的人的名字。在剧中，舒尔茨是德国战俘营的一名警卫，他知道战俘们都在试图逃跑并蓄意破坏德国的战斗力。

当他知道事情有些不对劲儿时，舒尔茨说的唯一一句话就是：“我什么都不知道。”大多数人对于投资问题持有相同的态度。

舒尔茨型投资者能够获得巨大的财富吗？答案是肯定的，如果他们能得到一份联邦政府的工作，与某个有钱人结婚，或者中彩票的话。

B型投资者

B型投资者通常问这样一些问题：

“你建议我进行哪种投资？”

“你认为我应该购买房地产吗？”

“哪种共同基金更适合我？”

“我跟我的经纪人谈过了，他建议我要多元化投资。”

“我的父母给了我一些股票，我应该卖了它们吗？”

B型投资者会立即约见几位财务规划师，接受他们的建议并选择一种投资。如果财务规划师很优秀的话，他们将提供非常好的技术支持并且通常能够帮助你建立起你一生的财务计划。

在我的书中，没有提供任何具体的理财建议，因为每个人的财务状况不同。财务规划师能够最好地评估出你现在的具体情况，并告诉你如何成为第4级投资者。

有趣的是，我经常发现许多高收入的E和S落进B类投资者当中，因为他们几乎没有时间寻找投资机会。他们非常繁忙，没有时间学习右侧象限的知识，因此，他们寻找答案而不是知识。这类人经常购买

A类型的投资者所说的“零售投资”，这种投资往往被捆绑在一起低价出售给大众。

A型投资者

A型投资者寻找问题，尤其寻找那些处于财务困境中的人们所引起的问题。善于解决问题的投资者期望他们的货币能带来25%到无穷大的回报，他们是典型的第5级和第6级投资者，有雄厚的经济基础。他们拥有做一个成功的企业主和投资者所需的技能，而且他们会用这些技能解决缺乏这些技能的人所引起的问题。

例如，我第一次开始投资时，寻找的都是丧失抵押赎回权的小型楼房和住宅。我用1.8万美元解决了那些没有管理好他们的现金流还用光了钱的投资者所引起的问题。

几年以后，我仍然在寻找问题，但是这次数额更大了。3年前，我为了获得一家价值3000万美元的秘鲁采矿公司而努力，虽然问题和数字变大了，但过程是相同的。

如何进入快车道

我的建议是，小规模地开始并学会解决问题。当你变得更善于解决问题时，你将最终获得巨大的财富。

对于那些想更快地获得资产的人，我再次强调首先学会B象限和I象限的技能的必要性。我建议先学会如何建立一家企业，因为经营企业会为你提供至关重要的教育过程，改善你的个人技能，并提供了能够弱化市场波动的现金流，还有可以自由支配的时间。正是来自我的企业的现金流，使我有了很多自由时间，使我能够开始寻找有待解决的财务问题。

你能成为所有这3种类型的投资者吗

实际上，我正是作为这3种类型的投资者进行操作的。在选择共同基金或者股票时，我是舒尔茨，即C型投资者。当人们问我“你推荐哪种共同基金”或者“你要买哪只股票”时，我变成了舒尔茨，并回答说“我什么都不知道”。

我的确投资了几种共同基金，但是真的没有花太多的时间去研究它们。我能够用投资的公寓住宅获取比共同基金更高的回报。作为B型投资者，我寻求解决我的财务问题的专业答案，我向财务规划师、股票经纪人、银行经理和房地产经纪人寻求答案。如果这些专业人员有能力，他们就能够为我提供丰富的信息，而这些是我个人没有时间获得的。况且他们也更接近市场，并且我相信，他们最能紧紧跟随法律和市场的变化。

我的财务规划师给我的建议是无价的，因为她对信托、遗产和保险的理解远胜于我。每个人都应该有一个计划，这也是财务规划师这一职业存在的原因。有比简单买卖更重要的事情需要我们投资。

我还把我的钱交给别的投资者，请他们替我投资。也就是说，我认识其他的在寻找投资合伙人的第5和第6级投资者。他们是我认识并信任的人。如果他们选择投资于某一个我不了解的领域，如低收入住宅或者大型写字楼，我就把我的钱交给他们，因为我知道他们擅长所做的事情，我相信他们的学识。

为什么你应该迅速开始

我之所以建议人们迅速地找到他们的财务快车道并认真对待致富这件事，主要原因之一在于，在美国以及世界大部分地区都存在两套

规则，一套是为富人设定的，另一套是为其他人设定的。很多法律都是针对那些陷入“老鼠赛跑”的人制定的。在商业和投资领域——一个我最熟悉的领域，我惊奇地发现中产阶级几乎不知道他们的税收被用于何处。虽然税收正被用在很多有价值的事情上，但是许多较大的税收减免、奖励和支付都有利于富人，而中产阶级却在为此付款。

例如，在美国，低收入住宅是一个很大的问题，当然也是一个棘手的政治问题。为了解决这个问题，各城市、州和联邦政府提供了大量的税收信贷、税收减免和补贴租金给那些为低收入住宅提供融资以及修建低收入住宅的人。只要懂得法律，融资者和建筑商就可以通过让纳税人为他们的低收入住房投资提供补贴的方式变得更富有。

为什么会不公平

因此，现金流左侧象限的大部分人不仅要支付更多的个人所得税，而且通常不能参与有税收优惠的投资。这也许是“富者更富”的一个原因吧。

我知道这不公平，并且我理解参与这件事的双方。我遇到过一些人，他们抗议并写信给报纸，还有一些人试图通过参加政府竞选来改变这个系统。但我认为，关注你自己的事业、控制你的现金流、找到你自己的财务快车道并实现富裕是更容易的做法。记住，改变自己比改变政治系统更容易。

问题导致机会

多年以前，富爸爸就鼓励我学习成为企业主和投资者所需要的技能。他还说：“通过实践来解决问题。”

这些年来，我就是这么做的，我致力于解决企业和投资问题。一

些人更喜欢称之为挑战，然而我喜欢称之为问题，因为大多数情况下这才是它的真正含义。

我认为，人们喜欢用“挑战”这个词甚于“问题”这个词，是因为他们认为前者听起来比后者更积极。然而，对我来说，“问题”这个词有非常积极的含义，因为我知道每个问题中都存在着“机会”，而机会是真正的投资者所追求的东西。在我致力于解决每一个财务问题或商业问题时，不论我是否解决了这个问题，最终我总能从中学到一些东西，包括一些关于财务、营销、人员或者法律方面的新知识。我经常能认识一些新朋友，在其他一些项目上他们可谓是无价的资产。他们中的很多人成了我终生的朋友，这份奖励是用钱无法衡量的。

找到你的快车道

因此，对那些想找到自己的财务快车道的人而言，请开始：

1．关注你自己的事业。

2．控制你的现金流。

3．了解风险和冒险之间的区别。

4．了解A、B、C这3种类型的投资者之间的区别，并选择同时做这3种类型的投资者。

要想到财务快车道上去，就要成为一名善于解决某类问题的专家。不要“多元化投资”，就像纯B型的投资者被建议做的那样。成为解决一种类型问题的专家，人们就会带着钱来，让你去投资。如果你是能干并且值得信任的，你就能更快地进入财务快车道。这里有一些

例子：

比尔·盖茨是一名解决软件市场问题的专家，他是如此的精于此道，以至于连联邦政府都追着他跑。唐纳德·川普是解决房地产问题的专家。沃伦·巴菲特是解决企业和股市问题的专家，反过来企业和股市就让他购买有价值的股票并管理一个成功的资产组合。乔治·索罗斯是解决市场动荡问题的专家，这使他成为优秀的对冲基金经理人。鲁帕特·默多克是解决环球电视网络的商业问题的专家。

我和我妻子非常善于解决最终将用被动收入清偿的公寓住房问题。除了中小规模公寓住房市场这个主要的投资领域以外，我们对其他的领域几乎一无所知，而且不采用多元化原则。如果我选择在这些领域以外投资，那么我会只做一名B型投资者，这意味着我要把我的钱交给那些在他们的专业领域中有着良好记录的人。

我的核心目标是“关注我自己的事业”。虽然我和我妻子也为慈善机构工作，并且帮助他人获得成功，但是我们从来没有忘记过关注我们自己的事业，以及不断地增加我们自己的资产项目的重要性。

因此，要想更快实现富裕，就要学习成为企业主和投资者所需要的技能，寻找并解决更大的问题，因为在大的问题当中蕴藏着巨大的致富机会。因此，我建议在成为I之前先成为B。如果你是解决企业问题的大师，那么你将获得额外的现金流，而你的企业知识也会使你成为一名聪明的投资者。我在前面已经提过多次，但仍然值得再说一次：很多人进入I象限是希望投资能解决他们的财务问题，但大多数情况下，这不可能。如果他们还不是成功的企业主，那么投资只会使他们的财务问题更糟糕。

世界上决不缺少隐含着巨大机会的财务问题，事实上，有一个问题正在你的前方，等待着你去解决。

采取行动

获得投资知识：

我再次建议，在成为第5级或第6级投资者之前，你要先成为一名老练的第4级投资者，小规模地开始并继续你的教育。

每星期至少做下列事情中的两件：

1．参加财务研讨班和学习班。我把我的很多成功归因于我年轻时上的一门房地产课程，这门课花了我385美元。然而由于我采取了行动，多年以后，这门课已经帮我挣到了几百万美元。

2．在你的地区寻找待售的房地产。每星期拜访3～4家，并让销售人员告诉你有关这项资产的情况。问这样一些问题：这是一项资产投资吗？或者是：它出租吗？现在的租金是多少？空房率是多少？该地区的平均租金是多少？维修成本是多少？有定期维修吗？房主会融资吗？能获得什么类型的融资条件？

练习计算每项资产的月现金流量情况，然后让资产代理人检查一遍，看看你忘记了哪些内容。每项财产都是一个独特的商业系统，并应该被看成是个人的商业系统。

3．会见几位股票经纪人。听听他们推荐了哪些可以购买的公司股票，然后在图书馆或者互联网上调查这些公司，给这些公司打电话，索要他们的年度报表。

4．订阅投资通讯并研究。

5．继续阅读、听磁带和看录像带，看财经类电视节目，玩“现金流”游戏。

获得商业知识：

1．会见一些商业经纪人，了解你的地区有哪些现存企业正在出售。仅通过问问题和倾听，你就能学会那些术语。

2．参加网络营销研讨班，学习这个企业系统方面的知识。（我建议至少研究3家不同的网络营销公司。）

3．参加当地的商业年会和贸易博览会，从而了解能加入哪些特许经营系统或企业系统。

4．订阅商业报纸和杂志。

第15章
第5步：寻找导师

是谁引导你去了你以前从未去过的地方？

导师是告诉你什么重要、什么不重要的人。

导师告诉我们什么才是重要的

下图是我的桌面教学游戏“现金流”中的评分表，这个评分表就像一位导师，因为它训练人们像我的富爸爸那样思考问题，并能反映出人们认为在财务方面什么最重要。

工资

穷爸爸认为损益表的这个部分最重要

被动收入

富爸爸教育我，如果想致富，那么这个部分最重要

职　业　　　　　　玩家姓名

目标：使你的被动收入远多于你的总支出，从而跳出“老鼠赛跑”进入快行道。

损益表

收　入

工资：

利息：

红利：

现金流

房地产：

公司：　　　　现金流

审计员

在你右侧的人

被动收入=

（利息+分红+房地产+公司的现金流）

总收入：

支　出

税：

住房抵押贷款：

助学贷款：

购车款：

信用卡还款：

零售付款：

其他支出：

子女抚育费：

银行贷款：

孩子的数量：

（开始游戏时没有孩子）

每个孩子的

抚育费：

总支出：

每月现金流：

（实际收入）

资产负债表

资　产	负　债
储蓄：	住房抵押贷款：
股票/共同基金/银行存单：　数量：　成本：	助学贷款：
	汽车分期付款：
	信用卡：
房地产：　首付：　成本：	零售债务：
	房地产抵押贷款：
公司：　首期：　成本：	负债（公司）：
	银行贷款：

我的有学问的穷爸爸认为，拥有高薪工作很重要，购买你梦寐以求的房屋也很重要，还相信先支付账单和量入为出的说法。

我的富爸爸则告诉我要把精力集中在被动收入上，并花时间获得能给我带来被动收入或长期剩余收入的资产。他不相信量入为出的说法，他经常对我和他儿子说：“不要量入为出，要集中精力扩张你的财力。”

为了做到这一点，他建议我集中精力建立资产项目，增加来自资本利得和股息的被动收入、来自企业的剩余收入、来自房地产的租金收入以及专利权使用费。

两位爸爸都是我成长过程中的导师，虽然我选择了听从富爸爸的财务建议，但是这并没有削弱我的有学问的穷爸爸对我的影响。没有这两个人对我的影响，我不会成为今天的我。

反面的榜样

正如导师是优秀的榜样一样，有些人是反面的榜样。在大多数情况下，我们都有这两种榜样。

例如，我有一位朋友，他在一生中挣到了8亿多美元。然而在今天我写这本书时，他却已经破产了。其他朋友问我为什么还继续跟他交往，我对这个问题的回答是，因为他既是优秀的榜样也是反面的榜样，我能同时从两个榜样身上学到东西。

精神上的榜样

我的两个爸爸都是高尚的人，但在谈及金钱和精神时，他们的观点却完全不同。例如，他们对“贪财是万恶之源”这句话的解释就不同。

我的有学问的穷爸爸认为任何想得到更多的钱或者改善自己财务状况的愿望都是错误的。

相反，我的富爸爸对这句话的解释完全不同，他认为诱惑、贪婪和在财务上的无知才是错误的。

换句话说，富爸爸不认为金钱本身是罪恶的。但他的确认为终其一生像奴隶一样为钱工作是一种罪恶，被个人债务所奴役也是一种罪恶。

我的富爸爸经常把宗教戒律用到财务训导中来，现在我愿意和你共同分享其中的一条。

诱惑的力量

富爸爸认为，那些努力工作、长期负债并量入为出的人，是他们自己的孩子最糟糕的示范。在富爸爸眼里，那些处在债务中的人不仅是糟糕的示范，还是向诱惑和贪婪屈服的人。

他经常会画这样的图示并且指着负债项目说：“不要把我们领入诱惑中。”

资产

负债

富爸爸认为，很多财务问题来自想占有毫无价值的东西的欲望。在信用卡产生的时代，他预见将有很多人陷入债务负担中，并且这些债务最终将控制他们的生活。我们看到人们因房子、家具、衣服、度假和汽车而陷入巨额的个人债务中，其原因就是他们对“诱惑”这种人

类情感缺少控制。今天，人们越来越努力地工作，购买他们认为是资产的东西，但是他们的花钱习惯永远不能使他们获得真正的资产。

这时，他会指着下图中的资产项目说：

资产	负债

“让我们远离罪恶。”

这就是我的富爸爸所说的延迟回报（情商的一个标志）、关注你自己的企业，并首先建立你的资产项目。这些做法会帮助你避免由诱惑、缺乏财务知识和糟糕的财务示范所引起的人类精神的堕落。

对于那些正在寻找财务快车道的人，我只能提醒你小心每天接触到的人。问问自己：他们是好的榜样吗？如果不是，我建议你有意识地寻找那些与你前进方向相同并走在你前面的人，花更多的时间与他们在一起。

如果你不能在工作时间里找到他们，那么你可以在投资俱乐部、

网络营销企业和其他的企业协会中发现他们。

寻找一位成功人士

聪明地选择你的导师，慎重决定从什么人那里得到建议。如果你想去某个地方，最好找一位已经去过了那里的人。

例如，如果你决定明年去攀登珠穆朗玛峰，很明显你要征求某位以前已经登过这座山峰的人的意见。但是，对于攀登财务高峰，大多数人却往往会征求某个自己也处于财务困境的人的建议，这就是他们的悲哀所在。

寻找B和I做导师的困难在于，大多数给出关于这两个象限和金钱问题的建议的人，往往来自E和S一侧的象限。

富爸爸一直鼓励我要有一位教练或导师。他经常说："职业运动员有教练，业余爱好者没有教练。"

例如，我打高尔夫球，但是我没有一位全职教练，这可能是因为我付钱打高尔夫而不是为挣钱去打高尔夫。然而，在企业和投资游戏中，我却有教练，而且有好几个教练。为什么呢？因为我从参加这些游戏中挣到了钱。

因此，聪明地选择你的教练或导师，这是你能做到的最重要的事情之一。

采取行动

1．寻找导师——找出既在投资领域又在企业领域中的有可能成为你的导师的人。

找出榜样，向他们学习。

找出反面的示范，从他们身上吸取教训。

2．你与之交往的人就是你的未来。

写下6位与你相处时间最多的人，你所有的孩子计作1人。记住限制条款是你与之相处的时间最多的人，而不是你们的关系类型。（先不要往下读，直到你写完这6个人的名字。）

大约15年前，我在上一个理财培训班时，老师让我们做了同样的事情。我写下了6个人的名字。

这时他让我们看看自己写下的这些名字，并说："你们在看你们的未来，你与之相处时间最长的这6个人就是你的未来。"

与你相处时间最多的这6个人不一定是你的私人朋友，有些人可能是你的同事、配偶、孩子，或者是教堂或慈善机构的成员。我的名单由同事、企业合伙人和橄榄球队员构成。这个名单非常富有提示性，我开始看到表面下隐藏的东西。我获得了对自己的认识，我喜欢自己的哪些方面又讨厌自己的哪些方面。

老师让我们在教室里走动，和其他人讨论我们的名单。过了一会儿，这个练习的意义更加明显了。我与越多的人讨论我的名单，我倾听他们的谈论也越多，我就越发认识到我需要做哪些改变。这次练习和我与之交往的人没有多少关系，但它却对我将去向何方和我将对我的生活做出什么决定关系重大。

15年以后，我与之相处时间最多的人除了一个人之外全都发生了改变。在我早些时候的名单上出现的那5个人仍然是我的好朋友，只是很少见面了。他们是很不错的人，并且对自己的生活感到满意。我的改变只与我自己有关，我想改变我的未来，想成功地改变我的未来，我就必须改变我的思想，并且因此改变我与之交往的人。

现在你已经列出了6个人的名单，下一步是：

在每个人的名字后面列出他们所处的象限。

他们是E、S、B还是I呢？一个提示：象限反映了一个人的主要收入来源。如果他们现在失业或者退休，列出他们过去挣钱时所在的象限。年轻的孩子和学生不用填，请空出。

注意：一个人可能属于不止一个象限。例如，我会在我妻子的名字后面写上B和I，因为在她的收入中，来自B象限和I象限的各占一半。

因此，我把我妻子列在了名单的第一位，因为我们几乎一起度过了所有的时间。

名字	象限
a. 金·清崎	B-I
b.	
c.	
d.	
e.	
f.	

下一步是列出每个人所处的投资者等级。请参考第5章中投资者的7个等级。我妻子是第6级投资者。如果你不知道一个人的投资者等级，请尽最大努力运用你掌握的知识来推测。

标有象限和投资者等级的名单应该是全面的。

名字	象限	投资者等级
a. 金·清崎	B-I	6
b.		
c.		
d.		
e.		
f.		

一些人生气了

在那些做这项练习的人身上，我看到了复杂的感情。一些人生气了，我听到他们说：“你怎么能让我给我身边的人分类呢？”因此，如果这种练习引起你任何情感上的不安，请接受我的道歉。这种练习的目的不是使人不安，这只是一个用来看清一个人的生活的练习。它对于一些人有用，但并不是对每个人都有用。

15年前，当我做这项练习的时候，我意识到自己很小心而且有所隐瞞。我对自己所处的位置感到不安，同时也对用与我一同工作的人作为我在生活中没有取得进步的借口感到不安。尤其有两个人，我经常与他们争吵，责备他们使公司的发展停滞不前。我的日常工作是发现他们的错误，指出他们的错误，然后为我们作为一个整体存在的问题责怪他们。

完成这个练习后，我认识到，我总是与之争吵的那两个人对他们所处的位置其实很满意。我自己才是想要做出改变的人，但是，我所做的却不是改变自己，而是强迫他们改变。做完这个练习后，我认识到，我正在把我的个人愿望强加给他人，我想让他们做不想做的事情，我还认为他们应该乐意做出这种改变从而拥有和我一样的东西。

这不是一种健康的关系。好在一旦认识到发生了什么，我就能够采取措施改变自己。

看一下现金流象限图，并把这些与你共度时光的人的名字填在恰当的象限中。



这时，把你的名字填在你现在所处的象限中，然后把你的名字填在你未来想要去的象限中。如果这6个人基本处在同一个象限，这种情况下你是一个幸福的人，因为你身边围绕着思想相似的人。如果他们不是，那么你也许该在生活中做些改变。

第16章
第6步：将失望转化成力量

当事情没有像你想象的那样发展时，你变成了什么样的人？

当我离开海军陆战队时，我的富爸爸建议我去找一份销售员的工作。他知道我很害羞，学习推销是这世界上我最不想做的一件事情。

开始的两年中，我是公司里表现最差的销售员，甚至无法把人身保险卖给一个溺水的人。我的羞怯不仅让我感到痛苦，而且也让我试图推销的顾客感到痛苦。两年来，我不断地被公司试用和解除试用，这意味着我始终处在被解雇的边缘。

我通常把我的失败归罪于经济环境，或者我正在推销的产品，甚至顾客。富爸爸对此有另一种看法，他会说："人们在身处逆境时，喜欢责备别人。"

这就是说，失望所引起的情感上的痛苦是如此的强烈，以至于受这种痛苦折磨的人想通过责备把痛苦转嫁给别人。为了学会推销，我不得不面对失望带来的痛苦。在学习推销的过程中，我得到了一个非常宝贵的教训：把失望转化成资产而不是负债。

每当我遇到一些害怕"尝试"新东西的人时，我都发现大多数情况下是因为他们害怕失望。他们害怕犯错误或者被拒绝。如果你准备启程去寻找自己的财务快车道，那么我将与你分享在我学习新事物时富爸爸给我的建议和鼓励："准备好失望。"

他说这是一种积极的态度，而不是消极的态度。他的理由是，如果你准备好失望，你就有把失望变成资产的机会。但大多数人把失望

变成了一项负债——一项长期负债。当你听到人们说，“我再也不会做了”或者“我早该知道会失败”时，你就会知道他们又产生了一项长期负债。

就像每个问题中都隐藏着机会一样，每一次失望都蕴藏着无价的智慧结晶。

每当我听见人们说“我再也不会做这件事”时，我知道我听到的是一个已经停止学习的人在说话。他们被失望拦住了去路，失望已经变成竖在他们周围的一面墙，而不是可以使他们站得更高的基石。

我的富爸爸帮助我学会了如何处理情感上强烈的失望。富爸爸经常说：“世界上只有很少几位靠自我奋斗致富的人，这是因为只有很少的人能够忍受失望。大多数人不是学会面对失望，而是终其一生去逃避失望。”

他还说：“不要逃避失望，而要做好失望的准备。失望是学习过程的一个重要部分。正如我们从自己的错误中学到东西一样，我们在失望中锤炼了个性。”下面是他多年来给我的一些建议：

1．期待失望　富爸爸经常说：“只有傻瓜才期望事情像他们预想的那样进展。期待失望并不意味着消极或者被击败，而是让你在思想上准备好来面对你并不希望发生的意外。一旦做好了思想准备，即使事情没有按照你希望的方式进行，你也能够平静而有尊严地处理它；如果你保持平静，你就能更好地进行思考。”

我遇到过很多有着伟大商业设想的人，他们的兴奋能持续1个月左右，然后失望开始让他们感到疲倦。很快，他们的兴奋就消失了，而你唯一能听到的他们说的话就是“这是个好主意，但是行不通”。

不是这个想法行不通，而是失望的作用更大。他们让自己的急躁

转化成失望，然后又被失望打败了。很多情况下，这种急躁是由他们没有收到即刻的财务回报引起的。企业主和投资者可能要等上好几年时间才能看到他们的企业和投资产生现金流，但是仍然致力于此，因为他们知道成功需要时间。并且他们很清楚，获得成功时的财务回报将是非常可观的。

2．有导师帮忙　在你的电话本的前面，列着医院、消防队和警察局的电话号码。我也为某些财务突发状况列了这些电话号码，只不过那些是我的导师们的电话号码。

通常，在我进行一笔交易或风险投资之前，就会给一位朋友打电话，告诉他我正在做什么和我想完成什么。当我发现某个问题对我而言有些困难时（这是经常发生的事），我就会请他们和我一起处理。

最近，我正为购买一项大额房地产进行谈判。卖主很难对付，在谈判临近结束时又更改了条件。他知道我想得到这份资产，因此他试图在最后时刻尽他最大的努力从我这里得到更多的钱。由于生性急躁，我的情绪失去了控制。但我并没有大喊大叫地取消交易（我正常情况下会有的表现），而是简单地问我是否能用一下电话找我的合伙人。

在和3位支持我的朋友交谈并得到他们如何处理这种局势的建议后，我冷静了下来，并且学会了3种我以前不知道的办法。这笔交易最终没有做成，但是今天我仍然在使用这3种技巧，如果我不参加这次交易，我永远也学不到这些技巧。知识是无价的。

关键是，我们不可能事先知道每一件事情，经常是在需要学习时才开始学习。因此我建议你们尝试新事物，并期待失望，但始终要有一位导师在你身边用经验指导你。很多人从来不启动他们的计划，只是因为他们还没有找到全部的答案。你永远不会有全部的答案，但是无论如何你要开始。就像我的朋友坎宁安一直说的那样：“很多人要

等到所有的灯都变绿时才会开车前进，因此他们哪儿也去不了。”

3．善待你自己　对于犯错、失望或者在某件事上的失败来说，最让我们感到痛苦的不是别人怎样评价我们，而是我们对自己的态度。大多数人在犯错误时，他们的自责通常远远大于别人对他们的责骂，他们应该为滥用个人情感而到警察局自首。

我发现，那些在思想上对自己很苛刻的人在承担风险、接受新思想、尝试新事物时，通常过于谨慎。如果你总为失望惩罚自己或者责备别人，那么你就很难学到任何新东西。

4．讲述事实　我小时候受到的最严厉的一次惩罚是，一天我不小心打掉了我妹妹的一颗门牙，她跑回家向爸爸告状，我吓得跑出去藏了起来。我爸爸找到我后非常生气。

他训斥我说：“我惩罚你并不是因为你打掉了妹妹的门牙，而是因为你逃跑。”

在财务方面，很多次我都想从错误中逃跑。逃跑是很容易的，但是我爸爸的话却几乎影响了我一生。

简而言之，我们都会犯错。当事情没有按照我们希望的方式进行时，我们都会感到不安和失望。然而，不同之处在于我们内心如何处理这种失望。富爸爸这样总结：“成功的大小是用渴望的强烈程度、梦想的大小以及处理失望的方式来衡量的。”

在未来的几年中，我们将经历一些金融变动，这将检验我们的勇气。那些在大多数情况下能控制自己的情感，不让情感阻碍他们，并能够学习新的财务技能的、感情成熟的人，将会在未来的日子里获得成功。

就像鲍勃·迪伦唱的那样，“时代正在改变”。

未来属于那些能随时代改变而改变、并用个人的失望作为砖石修筑未来的人们。

采取行动

1．犯错误。我建议你先从迈出一小步开始。记住：失败是成功的一部分。E和S被告知犯错误是不可接受的，而B和I则知道犯错误是他们学习的一种方式。

2．投一点儿钱进去，从小规模开始。如果你想参与一项投资，那么就投一点儿钱进去。你会惊奇地发现，当你的钱用在投资上时，你的智力增长得多么快。不要用你的农场、你的抵押贷款支付，或者用你孩子的大学教育经费做赌注。你只需要投入一点儿钱进去，关注它并开始学习。

3．采取行动这一步的关键就是采取行动！

阅读、观察和倾听对于你的教育而言是至关重要的，但是你还必须开始“做”。例如，在能产生正现金流的小额房地产上投资、加入一家网络营销公司并从其内部学习、在调查公司之后对某些股票进行投资，等等。

如果需要，请向你的导师、财务或税收顾问征求建议，要像耐克广告所说的：“Just do it！”

第17章
第7步：信心的力量

你最恐惧的是什么？

在我上高三的时候，有一次我和富爸爸的儿子被叫到一群学生面前，他们几乎都是班里最优秀的学生。我们的指导老师对我们说：“你们两个将一事无成。”

指导老师继续说着，我们听到一些好学生在窃笑。“从现在起，我不会再在你们两个身上浪费时间了，我只会把时间花在这些好学生身上。你们两个是班里成绩最差的小丑，你们将一事无成。现在请你们出去。”

最大的恩惠

这位老师给了我和迈克最大的恩惠，虽然她的话在一定程度上是对的，并且深深地伤害了我们，但是也激励了我们更加努力地拼搏。她的话促使我们完成了大学学业并建立了自己的事业。

高中聚会

几年前，我和迈克回到学校参加我们的高中聚会，这是一次很有趣的经历。我们很高兴见到那些与我们共同度过了3年时光的同学，在那3年里，没有人知道我们究竟是谁。同时，看到那些当年所谓的优等生们大多数在高中毕业多年后并不成功，我们感到很遗憾。

我讲这个故事是因为我和迈克不是学习成绩优异的孩子。我们既不是金融天才，也不是体育明星，甚至不是班里的学生干部，而只是中下等学生。我甚至认为，我们不像我们的父亲那样有天赋。然而，正是我们的指导老师那尖刻的话语和同班同学的窃笑刺激我们开始埋头苦干，从我们的错误中学习，并且在逆境和顺境中都保持前进。

当你在学校里表现得不好、不受欢迎、不擅长数学、富有或穷困等，使你显得不如别人时，应该记住：长远来看它们都不算什么，这些所谓的缺点只在你把它们当回事的时候才会起作用。

那些正考虑进入自己的财务快车道的人，有时可能会怀疑自己的能力。我能说的就是，你要相信自己已经拥有了现在去实现财务成功所需要的每一件东西。能够发挥上帝赐予你的天赋的东西就是你的梦想、决心和相信自己拥有独一无二的天赋和才能的坚定信念。

照镜子和倾听谈话

镜子反射回来的不只是一个视觉上的影像，它通常还能反映我们的思想。我们如此频繁地看到人们照着镜子，说着这样的话：

“噢，我看起来真糟糕。”

“我有那么胖吗？”

“我真的变老了。”

或者：

“哎呀！我长得真帅！我简直就是上帝赐给女人的礼物。”

思想是一种折射

就像我前面说的那样，镜子反射回来的不仅是我们眼睛所看到的东西，还反映出了我们的思想，以及我们对自己的看法。这些思想或看法比我们的外表重要得多。

我们都遇到过外表很漂亮却自认为丑陋的人，或者被别人深爱却不并喜欢自己的人。我们最深邃的思想通常是灵魂的反映。思想就是我们对自己的爱、对自己的私心、对自己的厌恶、对待自己的方式以及对自己的总体看法的一种反映。

钱不会和不信任自己的人待在一起

在情绪激动时，人们通常会说出真心话。

在向一个班级或者个人解释完现金流象限后，我给他们一段时间让他们考虑下一步该做什么。首先，他们要确定自己正处于哪个象限，这很容易，因为这是他们获取主要收入的象限。其次，我问他们，如果他们需要变动的话想去哪个象限。



这时他们看着现金流象限图并做出选择。

一些人边看边说：“我很满意现在的位置。”

另一些人说：“我对我的位置不满意，但是我现在不想改变或者移动。”

还有一些人对自己的位置不满意，并且知道需要立即做些事情，处在这种情况下的人通常会清楚地说出他们的真心话。

他们说的话反映了他们对自己的看法，也反映了他们的灵魂。因此我说，“人在情绪激动时会说出自己的真心话”。

在这个时候，我经常听到的真话有：

“我不能那样做，我不能离开S进入B。你疯了吗？我要养活妻子和3个孩子。”

“我不能那样做。我不能等上5年才拿到另一份工资。”

“投资？你想让我赔掉所有的钱是不是？”

“我没钱投资。”

“在我采取行动之前，我需要更多的信息。”

“我以前尝试过但是没有用。”

“我不需要知道如何读财务报表，我能应付。”

“我不用担心，我还年轻。”

“我不够聪明。”

“如果我能找到合适的人搭伙，我就愿意这么做。”

“我丈夫不会喜欢的。”

“我妻子永远不会理解。”

“我的朋友们会怎么说？”

“如果我更年轻些，我会这样做的。”

“这对我来说已经太晚了。”

“这不值得。”

“我不配拥有它。”

所有的话语都是镜子

人们都在情绪激动时说出真心话。所有的话语都是镜子，因为这些话反映出了人们对自己的某些看法，虽然他们可能是在谈论别人。

我最好的建议

对于那些准备从一个象限转移到另一个象限的人来说，我能给你们的最重要的建议是：要特别留意你所说的话，尤其要留意那些发自你的内心、你的肺腑和你的灵魂的话语。如果想做出改变，你就必须了解由你的情感所产生的思想和话语。如果你不知道你的情感何时会影响你的思考，那么你就不能完成这个转变过程，你会阻碍自己进步，即使你说的是别人。比如你说“我爱人不会理解”，实际上你说的是自己，你只是用你的爱人作为你不行动的借口，或者你实际上可能是在说：“我不具备把这些新想法告诉她的勇气或沟通技能。”所有的话都是镜子，使你有机会看见自己的灵魂。

或者你会说：

“我不能停止工作去创办我自己的企业，我有抵押贷款和家庭需要考虑。”

你也许是在说：

“我累了，不想再做任何事了。”

或者：

“我的确不想再学习任何东西了。”

这些才是你的真心话。

是真心话也是谎话

这些是真话，也是谎话。如果你对自己说谎，那么这个过程永远也无法完成。因此我最好的建议是倾听你的疑虑、恐惧和被禁锢的思想，然后进一步挖掘出内心深处的真话。

比如说，“我累了，我不想学习新东西”可能是真话，但也许是谎话。真正的真话可能是：“如果我学不到新东西，我会更累。”或者更进一步：“事实是，我喜欢学习新东西并再次对生活充满激情，或许整个新世界都将为我打开。”一旦你能说出更深层的真话，你就会发现在你身上有一种力量，它足够强大，能够帮助你改变。

我们的旅程

我和我妻子要想前进，首先必须愿意接受我们对自己的评价和批评。我们必须愿意接受使我们显得渺小但并不会阻止我们前进的个人思想。偶尔，这种压力会到达极点，我们的自我批评会爆发，我会因为自我怀疑而责备她，她也会因为她的自我怀疑而怪罪我。然而，我们在开始这段旅程之前就已经知道，我们必须面对的唯一的事情仍旧是我们对自己的怀疑、批评和认为自己无能。作为这次旅程中的丈夫和妻子、商业伙伴和精神伴侣，我们真正的工作是不断地彼此提醒：我们每个人都比自己的个人怀疑、狭隘和无能更强大。在这个过程中，我们学会了更加相信自己。我们的最终目标不光是变得富裕，而且要学会不仅信任钱，也要信任自己。

记住，唯一能决定对你看法的人就是你自己。因此，这次旅程的收获不仅是金钱带给你的自由，也是你对自己的信任带给你的自由，因为它们其实是一回事。我给你的最好建议就是，每天都要为了去做比你的渺小更伟大的事情而做准备。我认为，大多数人之所以会停下

来并从梦想中逃回来，就是因为他们身体里那个渺小的自己打败了那个更伟大的自己。

虽然你不可能擅长每一件事情，但是如果花时间发展你需要掌握的技能，你的世界将会迅速改变。永远不要逃避你需要去学习的东西，直面恐惧和疑惑，新的世界将会为你敞开。

采取行动

相信你自己，并从今天开始行动吧！

第18章
总　结

这就是我和我妻子在短短几年里，从无家可归变为财务自由者所使用的7个步骤。这7个步骤帮助我们找到了属于自己的财务快车道，而且我们今天还在使用这7个步骤。我相信，这些步骤能够帮助你设计出通往财务自由之路。

要做到这一点，我建议你必须对自己诚恳。如果你现在还不是一位长期投资者，那么请你尽快使自己成为这种人。这意味着什么？这意味着你要坐下来，制定出一个计划从而控制你的消费习惯，把你的负债最小化，并增加你的收入，弄清楚你每个月的投资是多少，按实际回报率计算，投资几个月后可以实现你的目标。这些目标有：你计划在多少岁时停止工作？你每个月需要多少钱才能达到你渴望的生活标准，等等。

制定长期计划可以减少你的消费信贷，而定期存一小笔钱将会给你一个良好的开端，只要你尽早开始，并时刻监督自己的行为。

这时，让一切简单化，别耍花招。



我向你介绍现金流象限、投资者的7个等级和我划分的投资者的3种类型，是为了让你从多个角度看清你是谁、你的兴趣是什么，以及你最终想成为谁。我愿意相信，每个人都能找到他们自己的通往财务快车道的独特道路，无论他们来自哪个象限。然而，路终究还要靠你自己去找。

记住我在前面的章节中所说的话："你老板的工作是给你工作，而你的工作是让自己变富。"

你是否打算停止运水并开始建立现金流管道，以维持你、你的家庭和你的生活方式？

关注你自己的事业可能很困难，并且有时令人感到困惑，尤其是

在刚开始时。无论你知道多少，都有更多东西需要学习，这是一个终生的过程。不过幸好，这个过程最艰难的部分只在开始。一旦你做出决定，生活实际上已经开始变得越来越容易。关注自己的事业并不难，这只是常识而已。



RICH DAD'S.

富爸爸
提高你的财商

〔美〕罗伯特·清崎 著　灵思泉　聂平俊 译

INCREASE YOUR FINANCIAL IQ



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

富爸爸提高你的财商／〔美〕清崎著；灵思泉，聂平俊译．—成都：四川文艺出版社，2013.12

ISBN 978-7-5411-3824-9

Ⅰ．①富…　Ⅱ．①清…②灵…③聂…　Ⅲ．①私人投资－通俗读物　Ⅳ．①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第279290号

FUBABATIGAONIDECAISHANG

富爸爸提高你的财商

〔美〕罗伯特·清崎　著

灵思泉　聂平俊　译

责任编辑　王筠竹　　王其进

特邀编辑　聂　敏　　张　芹

封面设计　朱　红

版式设计　乐阅文化

出版发行　四川出版集团　四川文艺出版社

社　　址　成都市槐树街2号

网　　址　www.scwys.com

电　　话　028-86259285（发行部）　028-86259303（编辑部）

传　　真　028-86259306

读者服务　028-86259293

邮购地址　成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部　610031

印　　刷　三河市三佳印刷装订有限公司

成品尺寸　152mm×215mm　1/32

印　　张　9

字　　数　185千

版　　次　2014年1月第一版

印　　次　2014年1月第一次印刷

书　　号　ISBN 978-7-5411-3824-9

定　　价　29.80元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。

目录

出版人的话
序
作者的话
导言　金钱会让你致富吗
第一章　什么是理财智慧
第二章　5种财商
第三章　第一财商：赚更多的钱
第四章　第二财商：守住你的钱
第五章　第三财商：预算你的钱
第六章　第四财商：撬起金钱的杠杆
第七章　第五财商：改善你的财务信息
第八章　财务健全
第九章　开发你的理财天赋
第十章　发展你的财商：一些实例
返回总目录

北京读书人文化艺术有限公司
www.readers.com.cn
出　品

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理

论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn及www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

汤小明

2013年岁末

序

2004年，我第一次与罗伯特·清崎见面。2006年，我们一起写了一本书，很畅销。在步入2008年之际，我越来越清楚地意识到，罗伯特所谈论和传授的知识比以往任何时候都更重要。因为在这个时候，财商教育对我们国家关系重大，而罗伯特在这方面的睿智是无可争议的。

看看我们在《让你赚大钱》一书中讨论了什么问题，再回想一下在那以后又发生了什么事情。我想说我们当时已初步论及这些问题，而罗伯特又写了《富爸爸提高你的财商》来继续引导你在人生道路上向前再进一步，我有充分的理由相信，他仍会像我们在2006年那样窥见天机，预知未来。我想提醒你，务必注意他说了些什么。

罗伯特和我一直共同关注着许多事情，而且我们有着极其相似的经历。我们都当过教师，做过商人；我们都有富爸爸，他们影响了我们的生命轨迹，塑造了我们的精神面貌，并铸就了我们的事业；我们都是创业者和房地产投资人，并且都取得了成功，因为我们接受过财商教育；我们都深谙财商教育的重要性，并且认真学习了财务知识。罗伯特曾经说过："是财商教育使人们掌握了财富信息，并将信息转化为知识……然而多数人却没有接受过可以改变他们命运的财商教育。"我完全同意他的观点。

我很快就看出罗伯特并没有沾沾自喜。他已经很成功了——因为他很热爱自己现在所从事的事业。这也是我们的另一个共同点。这对你来说，是多么幸运的事呀，因为他仍会给你提供许多很好的建议。正如我们在《让你赚大钱》一书中所说的那样，拥有渊博的知识而不愿与人分享，有什么意义呢？罗伯特写的每一本书都是对这个问题的一种回答，你是幸运的，因为你正在分享他那渊博的知识。

要更聪明地利用你手中的金钱，并使自己变得更加富有，第一步

是，当机遇来临时，一定要抓住机遇，好好利用。没错，此刻你就拥有一个千载难逢的机遇。我建议你用心阅读《富爸爸提高你的财商》这本书。届时你将会走在通往财务自由的正确道路上，走在通往成功的正确道路上。顺便说一句，不要忘记，心有多大舞台就有多大。我们将在成功人士的圈子里看到你。

唐纳德·川普[1]

注释

[1] 美国地产大王，电视人和畅销书作家。他是川普集团的首席执行官，在纽约市中心有几栋以他名字命名的摩天大楼，在他的节目《学徒》获得成功以后，他成为家喻户晓的人物。

作者的话

金钱不是罪恶

教育体系的一大失败在于不能给学生提供财商教育。教育工作者似乎认为金钱有宗教上的污点或者认为金钱类似于邪教，因为他们相信对金钱的热爱是万恶之源。

正如我们多数人所熟知的那样，热爱金钱并不是罪恶——恰恰相反，缺乏金钱导致罪恶，我们痛恨自己正在从事的工作才是罪恶。我们努力工作却不能养家糊口，这难道不是罪恶？对一些人来说，负债累累是罪恶，与所爱的人因金钱争吵不休是罪恶，贪婪是罪恶。还有，为了获得金钱而不惜以身试法或抛弃良知是罪恶。金钱本身并不是罪恶，金钱仅仅是金钱而已。

你的房子不是一项资产

人们缺乏财商教育，也会导致他们做出愚蠢的事情或被愚蠢的人所误导。比如，在1997年第一次出版的《富爸爸穷爸爸》一书中，我提到“你的房子不是一项资产……你的房子只是一项负债”，这个观点随后引发了连篇累牍的质疑。我的书和我本人都受到严厉的批评，许多自称金融专家的人在媒体上对我大加挞伐。10年之后的2007年，随着信贷市场的崩溃，数百万人的财富像自由落体一样，瞬间无影无踪——有些人失去了房子，也有些人宣布破产，由于房地产贬值，有些人因他们的房子而欠债，债务的数额比房子本身的价值更大——此刻，这些人才沉痛地发现，他们的房子确实是负债，而不是资产。

两个人，一个声音

2006年，我的朋友唐纳德·川普和我合作写了一本书《让你赚大钱》。在这本书中，我们谈到了为什么中产阶级会落后于社会财富增长的速度，以及我们想到的个中原因。我们认为，这大部分归因于全球化大趋势、政府的决策和金融市场的状况。这本书遭到了财经媒体的抨击。但是到了2007年，我们所说的大多数已成为事实。

过时的忠告

今天，许多理财专家仍旧倡导，努力工作，储蓄，偿还债务，量入为出，并投资一些多元化投资组合的共同基金。问题在于这并不是一个好建议——因为它已经过时了。金钱规则在1971年已经改变了，今天是一个崭新的资本主义时代。储蓄、偿还债务、进行多元化投资是旧资本主义时代的做法，那些遵循旧资本主义做法的人在新资本主义时代将会举步维艰。

信息与教育

在我看来，缺乏财商教育是我们的教育系统既残酷又充满罪恶的耻辱。在现今这个时代，不管你是穷人还是富人，不管你聪明还是不聪明，财商教育事关你的生存，是绝对必要的。

正如多数人所知道的那样，如今我们生活在信息时代。信息时代的问题是信息超载，也就是说，现代世界充斥着太多的信息。下面这个等式可以说明为什么财商教育是如此重要。

$$信息 + 教育 = 知识$$

没有财商教育，人们就无法将信息转化为可以利用的知识。没有财务知识，人们就会生活拮据；就会做诸如买房这样的事情，并把房子作为自己的一项资产；就会去储蓄，却没有意识到自从1971年以来金钱已不再是金钱，而仅仅是一种货币；就会不知道良性债务和不良

债务的区别，不知道为什么富人赚得多却纳税比例小，不知道为什么世界上最富有的投资者——“股神”巴菲特的投资并不多样化，却赚到了很多钱。

跳跃着的旅鼠[1]

人们因为没有财务知识，就会期望有人能告诉自己该做什么。而多数理财专家的建议却是，努力工作、储蓄、偿还债务、量入为出、并投资一些多元化投资组合的共同基金。人们就像旅鼠一样，仅仅跟随他们的领导者向悬崖跑去，纵身一跃跳进前程未卜的财富之海，满怀希望能够游到财富的彼岸。

本书并非关于理财咨询

本书并不是要告诉你应该做什么，这不是关于理财咨询的书。本书是要你在理财方面变得聪明一些，以便有能力处理你的财务信息，并帮助你发现自己的道路以通向财富的天堂。

总之，本书将教你通过变得更聪明来实现更富有的梦想，旨在帮助你提高财商。

注释

[1] 旅鼠是生活在地球北极的鼠科动物，繁殖力极强，但在种族数量急剧膨胀之后，所有的旅鼠会疯狂不安，聚集在一起，盲目地朝一个方向出发，一直跃过悬崖跳进大海。被喻指为股市中不理智、容易盲目跟风的投资者。

导言　金钱会让你致富吗

答案是否定的。金钱本身是不足以让你致富的。我们都知道，有一些人天天工作，为了赚钱，为了赚更多的钱而努力，但是他们并没有变得更富有。富有讽刺意味的是，许多人赚的钱越多，在债务泥潭中陷得越深。大家都听说过，有人中了彩票一夜暴富成为百万富翁，转眼又贫穷如故。我们也听说过房产被收回的故事，房产不仅没有让房主变得更富有、更有经济保障，反而使房主流离失所，住进了救济院。我们许多人都认识一两个在股票市场投资失利的人，或许你就是其中一员。即使是投资黄金——世界上唯一真正的金钱——也不一定就能给投资者带来赢利。

年轻时我做的第一次真正的投资是黄金。在做房地产投资前，我开始投资黄金。1972年，我25岁，开始买金币，当时黄金的价格差不多是每盎司 [1] 70美元。到1980年，黄金的价格已经涨到了近每盎司800美元。狂热的气氛在市场上蔓延。贪婪取代了谨慎。据传闻，黄金价格会涨到每盎司2500美元。于是，贪婪的投资者开始疯狂地买进黄金，即使他们之前根本就没有做过这类投资。我并没有将手中的金币卖出以获取一笔小小的利润，而是继续持有，希望黄金价格可以继续上涨。大约一年后，黄金价格下跌至每盎司500美元，我最终卖出了所有的金币。从1980年起，我就关注黄金市场，眼看着黄金价格持续下跌，1999年跌至谷底——每盎司250美元。

尽管黄金投资没有让我赚到多少钱，但是它教会了我很多关于金钱的知识，这些知识是无价的。当发现投资黄金都可能赔钱时，我就明白我投资的东西既不是真正的金钱也不是资产——这是我最宝贵的收获。与资产相关的信息最终决定了一个人是贫穷还是富有。换句话说，使一个人富有的，并不是房地产、股票、共同基金、生意或金钱，而是信息、知识、智慧和实践技能，这些统称为理财智慧。

高尔夫课程或高尔夫俱乐部

我的一个朋友是高尔夫球迷。他每年在新的高尔夫俱乐部和新推出的高尔夫球具上花费数千美元。可是，他从不花一分钱上高尔夫课。因此，虽然他拥有最新最好的高尔夫装备，但打球的水平仍很一般。如果他在高尔夫课程上做点投资，即使仍在去年的俱乐部，他也有可能成为一个不错的高尔夫球手。

在金钱游戏中也有这样的怪现象。数十亿的投资者将自己辛苦赚来的钱投资到股票和房地产上，却几乎不在信息方面投资一分钱。因此他们的财商仍然与以前一样，没有提高。

不是神奇的公式

本书并不能帮助你一夜暴富，或提供什么致富的神奇公式。本书讲的是如何提高你的理财智慧，你的财商。它将使你变得聪明，以此让你更富有。它讲述了致富所需要的5个基本理财智慧，无论经济、股票和房地产市场发生怎样的变化，这些理财智慧都会适用。

金钱的新规则

本书也是有关金钱的新规则——早在1971年就发生了改变的规则。正是因为这些规则上的变化，那些旧规则才可以说已经过时了。之所以有如此多的人仍然经济拮据、生活困难，其中一个原因就是，他们仍然遵循着旧的金钱规则办事，例如努力工作、储蓄、偿还债务、长期投资多元化投资组合的股票、债券和共同基金。本书讲述了如何利用新的金钱规则办事，但是要做到这一点，就需要提高你的理财智慧和财商。

读完本书后，你将更能确定新规则和旧规则哪个更好一些，你应该按哪个规则办事。

开发你的理财天赋

本书的第九章讲述的是，如何通过运用你大脑的三部分来开发你的理财天赋。如多数人所熟知的，人类大脑可以分为三部分，即左脑、右脑和潜意识。

多数人不能变得富有，原因是他们的潜意识是大脑三部分中最强的。举例来说，人们可能通过左右脑来学习投资房地产，并准确知道该如何做，但是他们强有力的潜意识控制了他们，潜意识会这样说："哦，这太危险。如果赔钱了怎么办？如果失误了怎么办？"在这个例子中，由潜意识产生的恐惧心理与左右脑的愿望作斗争。简单地说，为开发你的理财天赋，首先要知道你大脑的3个部分应该协调工作，而不是相互牵制，这很重要。本书将向你说明如何做到这一点。

总结

许多人相信，花钱才能赚钱。实际并非如此。请你时刻牢记：如果你投资黄金失利的话，做其他投资也会赔钱。归根结底，不是黄金、股票、房地产、努力工作和金钱就可以使你变得更富有，而是你所知道的关于黄金、股票、房地产、努力工作和金钱的知识或信息能让你变得更富有。总而言之，是你的理财智慧、你的财商使你更富有。

请读本书，你将会变得更聪明，从而更富有。

注释

[1] 盎司为英制计量单位，常见于金银等贵金属的计量。1盎司＝31.1035克。

第一章　什么是理财智慧

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我5岁时，有一次被紧急送进了医院的急诊室。后来我知道那是由水痘引起的耳部感染并发症，非常严重。尽管这次经历令人担惊受怕，但我也因此而有了一段美好的回忆，当时我躺在病床上正在康复，爸爸、弟弟和两个妹妹站在医院窗外的草坪上，向我不停地挥手。我妈妈没有去医院看我。她在家里，正卧病在床，忍受着心脏虚弱的痛苦折磨。

就在那一年之中，我弟弟从车库的平台上跌下来，摔破了头住进了医院。接下来是我的大妹妹，她的膝盖需要做手术。接着是我最小的妹妹贝丝，才刚刚出生，却患了连医生也弄不明白的皮肤病。

对我爸爸来说，那一年是非常艰难的一年，在我们这个六口之家中，他是唯一没有受到病魔“惠顾”的人。好消息是我们都康复了，而且变得很健康，坏消息是医疗账单接踵而来。那一年爸爸身体上虽然并没有生病，但是他精神上感染上了极其严重的疾病——被数额庞大的医疗债务压得喘不过气来。

那时候，我爸爸是夏威夷大学的在读研究生。他成绩优秀，曾经只花了两年的时间就拿到了学士学位，他的梦想是有一天能成为大学教授。而现在他有一家六口需要养活，有按揭要还，要支付巨额的医疗账单，他不得不放弃梦想，找了一份工作，在夏威夷大岛希洛小镇上担任一个学校的助理总监。我们家搬到了另外一个小岛居住，他可以负担得起一家人在那里的生活，他不得不向他的父亲借钱。对于我爸爸和我们整个家庭来说，那是一段艰难的日子。

尽管爸爸在事业上取得了巨大的成功，也最终获得了博士学位，但是我认为直到他弥留之际，成为大学教授的梦想仍旧萦绕在他的心头。他总是说：“当你们这些孩子长大去上学时，我将返回学校，做我喜欢做的事情——教书。”

然而，爸爸却没能回去教书，他最终从事了行政工作，担任夏威夷州教育厅厅长，而后竞选副州长却失败了。50岁的爸爸突然失业了，在竞选失败后不久，我妈妈由于心脏病突然撒手人寰，享年仅48岁。我的爸爸就再也没能从我妈妈离去的悲伤中恢复过来。

钱的问题再一次纷至沓来。没有了工作，爸爸决定提前支取他的退休储蓄，用来加盟一个全国连锁的冰激凌特许经营店。但他最终亏掉了所有的积蓄。

当年老时，我的爸爸觉得他已经落在了同龄人的后面，他的职业生涯已经终止。他不再担任教育界的领导，也就没有了身份和地位。对于那些通过做生意发家致富的同学，他愤愤不平。这种反差让他很痛心，他经常说："我一生致力于夏威夷的教育事业，我得到了什么？什么都没有。我那些有钱的同学越来越富有，而我呢？什么都没有。"

我永远不明白他为什么不返回大学教书。但我想是因为他想尽快富有起来，以弥补失去的光阴。然而他却去做一些稀奇古怪的生意，与一些花言巧语的骗子搅和在一起。他想一夜暴富的尝试，一次也没有成功。

好在他还有几个零工，也有社会保障的资助，否则他可能不得不和自己的某个孩子住在一起。在我爸爸因癌症去世的前几个月，那年他72岁，他把我拉到床边，抱歉地说他没有什么可以给我们留下的。我握着他的手，把头靠在他手上，我们都哭了。

钱不够用

我的穷爸爸一生都为金钱所苦。不管他赚了多少钱，钱总是不够用。他没有能力解决这个问题，这让他很痛苦，直到他去世时也未能解脱。可悲的是，他觉得自己不称职，无论在事业上还是身为一个父亲。

我爸爸来自学术圈子，他尽力把财富的问题放在一边，全身心专注于比金钱更高层次的教育事业。他尽量说服自己金钱不算什么，即便金钱有时就是问题的焦点。他是一个伟大的人、一个伟大的丈夫和父亲，也是一位杰出的教育工作者；然而正是金钱这个东西常常左右着生活的发展，无声无息地困扰着他。可悲的是，在他人生临终之时，金钱却成了他评判自己一生成败的标准。尽管他很聪明，但他从

未解决好钱的问题。

钱太多了

我的富爸爸在我9岁时就开始教我有关金钱的知识，他同样也有钱的问题。他解决钱的问题的方法不同于我的穷爸爸。他承认钱是重要的，正因为他意识到了这一点，所以他不放过任何一个机会来提高他的理财智慧。对于他来说，这就意味着正面地处理钱的问题，并从处理的过程中学习。我的富爸爸在学识上远远不及我的穷爸爸，但是他却用不同的方法解决了钱的问题，并提升了自己的理财智慧，他的金钱问题是——钱太多了。

我有两个爸爸，一个富有，一个贫穷，从他们两个人身上我明白：无论我们是贫穷还是富有，我们都会有钱的问题。

穷人的金钱问题是：

1．钱不够用。
2．刷信用卡只会更缺钱。
3．生活成本日益增加。
4．赚得越多，纳税也就越多。
5．害怕突发事件。
6．没有足够的退休金。

富人的金钱问题是：

1．钱太多了。
2．需要守住财产和进行投资。
3．不知道人们是喜欢他的钱还是喜欢他的人。
4．需要更聪明的财务顾问。
5．钱多宠坏了孩子。
6．财产和遗产计划。
7．过多的政府税金。

我的穷爸爸一生都有钱的问题，不管他赚了多少钱，他的问题就是钱总是不够用。我的富爸爸也有钱的问题，他的问题是钱太多了。那么，你想碰到哪种金钱问题呢？

穷人解决金钱问题的方法

年幼时我就知道，不管我们多么富有或是多么贫穷，我们都会有钱的问题，这对于我来说是人生非常重要的一课。许多人相信，如果他们很有钱，金钱的问题就会消失。很少有人知道，有很多钱后只会带来更多的金钱问题。

我最喜欢一支为一家金融服务公司所做的电视广告，说唱歌手M. C. 汉默与漂亮女郎翩翩起舞，身后是一辆宾利、一辆法拉利和超级豪宅。背景画面中，许多高端奢侈品正往大厦搬，同时播放背景音乐，是汉默的著名单曲《你受不了这个》。而后屏幕变暗，并显示“15分钟后”这样的文字。接下来的一幕是，汉默坐在那个超级豪宅前的路边，双手托着头，旁边的牌子上写着“房子被没收”，旁白是“生活意外无处不在，我们随时帮助你”。

现实世界充满了像M. C. 汉默这样的人。我们都听说过有人中百万美元彩票，几年后却负债累累；或年轻的职业运动员在服役时住在豪宅中，退役后却住在天桥底下；或年轻的摇滚歌星在20多岁时是百万富翁，到了30多岁时却四处找工作；或某个说唱歌手在挨家挨户兜售金融产品，而在他一无所有之前他也使用着这些金融产品。

单靠金钱无法解决钱的问题。那也就是给穷人钱并不能解决穷人的金钱问题的原因。多数情况下，这只会拖延时间使问题得不到解决，而且会造成更多的人变得更穷。就拿福利来说吧。从经济大萧条[1] 到1996年，不管个人经济状况如何，政府都会给每个穷人提供津贴。你需要做的就是，证明你符合永久享受政府津贴的贫穷标准。而如果你发挥主动性，去找份工作，收入高于政府制定的贫穷标准，那么你就得不到津贴。当然，有工作的穷人还需要支付一些由工作衍生而来的费用，比如购买制服、儿童照管和交通的费用等。这些费用在

工作之前无需支付。多数情况下，当穷人们有一份工作时，他们的盈余还不及不工作时，而且空闲时间也少了。福利制度使懒惰的人获利，而惩罚了那些主动赚钱的人。这样的福利制度导致了更多的穷人出现。

单靠努力工作也不能解决钱的问题。世界上有很多人努力工作，但他们却没有什么钱。这些人在赚钱的同时，却在债务的泥潭里越陷越深，然后他们需要更努力地工作来赚取更多的钱。

单靠教育也不能解决钱的问题。这世上有很多人受过高等教育，却依旧贫穷。

拥有一份工作也不能解决钱的问题。对许多人来说，工作job）仅仅代表比破产强一点（just over break）。有数百万的人靠工作所得仅能勉强生存，但不足以生活。许多有工作的人没有能力养家糊口，享受适当的医疗保健，接受教育，甚至也没有多余的钱留做退休后使用。

什么可以解决钱的问题

理财智慧可以解决钱的问题。简单来说，理财智慧就是我们用来解决财务问题的智慧，是我们整体智慧的一部分。下面是一些常见的金钱问题：

1．“我赚不到足够多的钱。”
2．“我负债累累。”
3．“我买不起房子。”
4．“我的汽车坏了，可是我上哪儿去弄钱修理呢？”
5．“我有1万美元，可投资什么好呢？”
6．“孩子想上大学，但是我们没有钱供他。”
7．“我留不出足够的钱供退休后使用。”
8．“我不喜欢我的工作，但又不能辞职。”
9．“我退休了，但积蓄都快花完了。”
10．“我付不起手术费。”

理财智慧可以解决上述问题，以及关于钱的其他问题。不幸的是，如果我们的理财智慧没有得到很好地培养，不能够解决这些问题，那么这些问题就会一直存在，它们不会消失。而且在多数情况下，它们会变得更糟，会引发更多的金钱问题。比如，有上百万人不能留足够的钱供退休后使用。如果他们不解决这个问题的话，这个问题就会恶化，随着年龄增长，他们需要在医疗保健上花更多的钱。无论你喜欢与否，金钱总是在影响着你的生活方式和生活质量——当然金钱也可以给你的生活带来方便和一站式服务。金钱提供的选择自由意味着，你外出时可以自由地选择搭便车或坐公交……或乘坐私人飞机。

解决钱的问题可以让你变得更聪明

当我还是一个小男孩时，富爸爸对我说："钱的问题可以让你变得更聪明——如果你有能力解决它的话。"他也说过："如果你解决了你的金钱问题，理财智慧就会增长。理财智慧增长了，你就会变得更富有。反过来，如果你不能解决钱的问题，你会变得更穷。如果你不能解决某些金钱问题，这些问题常常就会带来更多的问题。"如果你想提高你的理财智慧，你就需要成为一个善于解决问题的人。如果你不能解决你的金钱问题，你永远都不能致富。事实上，金钱问题存在的时间越长，你就会变得越穷。

富爸爸用牙疼的例子来说明他的意思，即为什么一个问题会导致另外一个问题。他说："钱的问题就像牙疼。如果你不能止痛，就会觉得很难受。如果你难受，就会很急躁，就不能很好地工作。而且，如果牙疼不能止住，就会引发更严重的综合征，因为细菌很容易在口腔中滋生并扩散。总有一天，你会因为患有慢性疾病而旷工最后丢掉工作。没有工作，你就没有能力支付房租。如果你不能解决房租的问题，就得流落街头，无家可归，不得不在垃圾桶里找东西吃，健康得不到保障，而这时你的牙仍旧会疼。"

虽然这是一个极端的例子，但给我留下了深刻的印象。我从年幼时就认识到解决问题的重要性，以及不能解决问题会带来严重的连锁反应。

许多人在年轻时和牙开始疼的阶段，不能解决他们的财务问题。他们不但不去解决问题，反而忽视问题，或者无法彻底地解决问题，使问题更加恶化。举例来说，缺钱时，许多人用信用卡解一时之急。很快他们就有一沓厚厚的信用卡账单需要缴清，债主追着他们要钱。为了解决问题，他们申请房屋净值贷款 [2] 来偿还信用卡账单。问题是，这时他们仍在刷信用卡。结果他们需要偿还房屋净值贷款和更多的信用卡账单。

为了解决信用卡问题，他们刷新的信用卡来偿还旧的信用卡账单。钱的问题越发严重，令他们感到十分苦闷，所以他们刷新的信用卡去度假。很快他们就没有能力支付房屋贷款或信用卡账单，只好决定宣布破产。宣布破产了，但问题的根源仍没有得到解决，就像牙疼一样。其实，问题的根本在于他们缺乏理财智慧。因为缺乏理财智慧，所以没有能力解决简单的财务问题。很多人并不去解决问题的根源——这个问题的根源是消费习惯——而是选择逃避问题。就像在除草时，如果你不能连根拔起，草不仅很快就会长起来，而且会长得更高。财务问题也是如此。

虽然这些例子看起来有些极端，但它们随处可见。关键在于，财务问题不仅是问题，也是解决问题的契机。如果人们能够解决问题，就会变得更聪明，财商就会提高；一旦变得更加聪明，也就更有能力解决更大的财务问题；如果能够解决更大的财务问题，就会变得更富有。

我喜欢拿数学举例。许多人不喜欢数学。众所周知，如果不能完成数学作业（练习如何解决数学问题），你就不能解决数学问题；如果不能解决数学问题，你就不能通过数学考试；如果数学考试通不过，你的数学成绩就是F。数学得F，就意味着你高中不能毕业。这时你唯一能找到的工作就是在麦当劳打工，赚取微薄的薪水。这是一个小问题逐渐演变成大问题的例子。

相反，如果你刻苦练习解决了数学问题，你就会变得越来越聪明，就能够解决更复杂的数学运算。经过多年的刻苦学习后，你就成了一个数学天才，原先似乎很难的问题现在变得很简单。我们都必须从2＋2等于几开始学起，那些继续不断学习的人终将取得成功。

贫困的原因

所谓贫困只不过是问题多于解决方法的状态。导致贫困的原因是，人们不能解决问题，被问题压倒了。并非所有的贫困都源于财务问题。造成贫困有各种各样的原因，比如吸毒、找错配偶、生活在治安不良的社区、没有工作技能、没有上班的交通工具或无力支付医疗保健费用等。

今天有些财务问题，比如负债过多和工资微薄，是由超出个人能力控制的情形导致的，这些问题更多地与美国的政策和经济大环境有关。

举例来说，低工资的一个原因是，现在高薪制造业已经转向海外。今天我们有很多的工作机会，但多属于服务行业，而不是制造业。当我还是个孩子时，通用汽车是国内最大的雇主。而今天沃尔玛是国内最大的雇主。我们都知道，沃尔玛并不能提供高薪工作或能支付慷慨的退休金。

50年前，一个没受过什么教育的人很可能在经济上很富有。一个年轻人即使只有高中文凭，也可以得到一份在汽车或钢铁制造业的高薪工作。但在今天，他们能找到的工作只是烤制汉堡包而已。

50年前，制造业企业可以提供医疗保健和退休福利。而如今，数以百万计的工人赚的钱越来越少，同时又需要更多的钱来支付医疗费用，以及为退休后的生活留点积蓄。这些问题非但得不到解决，反而一天比一天更严重。它们源自一个大的全国性的问题，远非个人所能左右或解决。它们的根源在于乏善可陈的经济政策和任人唯亲的弊政。

金钱规则已经发生了改变

1971年，尼克松总统取消了金本位制，这个糟糕的经济政策改变了金钱的规则。这是世界历史上最大的一次财政变革，然而很少有人意识到这个变革，以及它对今天经济的影响。为什么今天有如此多的人仍然在为金钱而奋斗，原因之一就是尼克松的这次举动。

1971年，美元死了，因为它不再是金钱——它变成了一种流通货币。金钱和流通货币有很大的差异。

“流通”货币（currency）来自“流通的”（current）这个词，就像电流或海洋的水流一样。这个词意味着运动。简单地说，流通货币需要保持持续的运动。如果停止运动，它很快就会失去价值。如果丢失的价值太多，人们就不再会接受它。如果人们不再接受它，流通货币的价值就会直线下降直到归零。而1971年后，美元的价值开始向零降落。

从历史上看，所有的流通货币的价值最终都会归零。追溯整个历史，很多国家的政府都曾发行过钞票。在独立战争时期，美国政府发行了一种叫“大陆币”的钞票。没用多长时间，这种货币的价值就归为零。

第一次世界大战后，德国政府印刷一种货币以偿还债务，导致德国通货急剧膨胀，德国中产阶级的储蓄随之化为乌有。1933年，大多数德国人身无分文，灰心丧气，他们把希特勒选上台，期望他能够解决经济问题。

同样也是在1933年，富兰克林·罗斯福创造了社会福利制度来解决美国人的金钱问题。尽管社会福利和医疗保险很受欢迎，但实际上是经济灾难，引发了更多的经济问题。如果美国政府印刷更多“假钞”[3] 即纸币，来解决社会福利和医疗保险这两个巨大的经济问题，美元的价值就会下降得更快，经济问题也会变得更严重。这并不是一个未来才会发生的问题，它此时此刻正在发生。彭博资讯[4] 最近的一项报告显示，自从2001年1月小乔治·布什出任美国总统以来，美元的购买

力已经下降了13.2%。

尼克松在美元方面做的改变只是原因之一，导致了如此众多的人负债累累，也导致了美国政府大举外债。1971年当金钱规则发生了改变之后，储蓄者变成了输家，而负债者则变成了赢家。一种新的资本主义形式出现了。今天，当我听到有人说“你应该储蓄”或“为退休攒点钱”时，我怀疑他们是否意识到金钱规则已经改变了。

在旧的资本主义制度下，储蓄金钱是明智的。但是在新的资本主义制度下，储蓄货币只是愚蠢的财务行为。让货币停止流通，货币就失去了意义。在新的资本主义制度下，货币必须流动。如果货币停止了流动，它将越来越不值钱。货币就如同电流，必须尽快从一项资产转移到另一项资产。货币的目的是获得资产，资产要么增值，要么产生现金流。货币必须很快地用真实的价值来获得真实的资产，因为货币本身的价值下降很快。实物资产如黄金、石油、白银、房屋和股票的价格之所以会上浮，就是因为货币的价值在下降。实物资产的内在价值并没有发生变化，只是为获得实物所花的货币的数量发生了变化。

格雷欣定律[5]表明：“当不足值的金币进入流通领域时，人们会把足值金币存储起来。”1971年，美国开始向世界各地输送“假钞”——劣币。在新的资本主义制度下，这意味着今天借了钱明天用更便宜的钱来还。美国政府这样做了，为什么我们不能这样做呢？美国政府负债累累，为什么我们不能负债呢？当你无法改变一个系统时，唯一成功的办法就是掌握并运用它。

由于1971年金钱规则的改变，美元的购买力大幅下降，因此房价暴涨。股票市场火暴，是因为投资者正在为手中的美元寻求安全区。尽管经济学家称之为通货膨胀，但它实际上是钱在贬值。房价上升让房主更有安全感，因为看起来他们的房屋在升值。而实际上，当房屋的价值看似在上升时，美元的购买力却在下降。高额的房价和微薄的工资使年轻人更难以买到他们的第一套房子。如果年轻人无法认识到金钱规则已经发生了变化，随着美元继续贬值，他们以后将比他们的父母那一辈更贫穷。

金钱规则的另一个变化

金钱规则的另一个变化发生在1974年。1974年之前，企业为员工提供退休金。只要退休人员还在世，企业就保障每人得到一份退休金。你很可能已经知道，现在的情况已经迥然不同。

过去的退休金计划是向员工终生支付生活费用，被称为固定福利（defined benefit）或简称为DB型退休金计划。如今，很少有公司仍然执行着此类退休金计划。这是因为执行这些退休金计划花销太大。1974年后，出现了一种新的退休金计划——固定缴款（defined contribution），DC型退休金计划。今天像这样的计划还有401（k）退休金计划[6]，IRAs（个人退休账号）和基奥计划[7]（Keoghplans）等。简而言之，DC型退休金计划不会对员工终生提供退休保障。如果你和你的雇主有所缴纳的话，你能得到的是你和你的雇主所缴纳的那部分。

《今日美国》曾进行的一项调查发现，今天的美国人最担心不是恐怖主义，而是退休后没有生活费用。这种普遍担忧的原因可以追溯到1974年金钱规则的改变。这种担心不是没有根据的。美国的教育制度并没有用财务知识来武装国民，而这些财务知识是美国人退休后成功投资所必备的。如果说学校教了一些关于金钱的知识的话，他们只是教学生们如何平衡他们的支票簿、怎样选择几只共同基金以及如何及时偿还账单而已——财商教育远远不足以解决我们遇到的财务问题。除此之外，大多数人并没有意识到金钱规则已经发生了改变，即使他们储蓄，他们也不会致富。养老金计划资金短缺，将引发美国下一个严重的经济危机。

不能完全依赖政府的保障

人们担心未来的经济状况，使得社会保险和医疗保险应运而生，政府创建安全保障是为迎合那些不知道如何解决自己财务问题的人的

需要。这两个制度都已经破产。医疗保险在亏损运营，社会保险不久也将出现亏损。2008年，7800万婴儿潮[8]中的第一批开始退休，他们中的多数人缺乏足够的退休收入以维持生计。美国政府的有关数据表明，社会保险的债务大约为10万亿美元，而医疗保险的债务约为64万亿美元。如果这些数据属实，那意味着美国政府需要给退休人员支付74万亿美元，这笔资金比世界上所有的股票市场上的钱还都要多。这是一个需要理财智慧才能解决的大问题。为此投入的钱越多，这个问题会变得越糟糕，甚至会摧毁整个“假钞”系统，使美元价值更接近于零。

为什么富人越来越富

金钱规则发生了改变，正是这些改变使你变得更穷，而且已非你所能控制，这似乎很不公平。的确不公平。致富的关键在于，认识到金钱系统是不公平的，学习金钱系统的规则，并运用这些规则。这需要理财智慧，而理财智慧只能通过解决财务问题才能获得。

富爸爸说：“富人之所以越来越富，是因为他们学会了解决财务问题。富人把财务问题看做是学习、成长、变得更聪明和更富有的机会。富人认识到他们的财商越高就可以解决更大的问题，因此就可以赚到更多的钱。富人不会躲避、避免财务问题或假装其不存在，而是欢迎这些问题，因为他们知道这些问题是自己变得更聪明的机会。这就是他们越来越富的原因所在。”

穷人怎样处理金钱问题

谈及穷人时，富爸爸说：“穷人仅仅把金钱问题看做问题。许多人觉得他们是金钱的受害者。许多人觉得他们是唯一有金钱问题的人。他们以为如果有更多的金钱就不会有金钱的问题。很少有人知道，他们对金钱问题的态度正是问题所在。他们的态度造成了他们的金钱问题。他们没有能力解决问题或回避问题，只会延长金钱问题的

存在时间，并使问题变得更严重。他们不是变得更富有，而是变得更贫困。他们的财商没有得到提高，唯一有所增加的东西就是他们的财务问题。”

中产阶级怎么处理金钱问题

穷人是金钱的受害者，中产阶级却是金钱的囚犯。在谈及中产阶级时，富爸爸说：“中产阶级采用另一种方式解决金钱问题。他们不是去想办法解决金钱问题，而是觉得自己聪明过人，能够智胜金钱问题。中产阶级会花钱上大学，能够得到一份有保障的工作。他们中大多数人很聪明，能赚到钱，借此在他们和金钱问题之间建筑一道防火墙——一个缓冲区域。他们购置房屋，按时上下班，谨慎行事，在公司里稳步升迁，他们还买了股票、债券和共同基金为退休而做储蓄。他们相信自己所受的专业教育足以使他们免受金钱世界的残酷考验与苛刻对待。”

“在50岁时，”富爸爸说，“许多中产阶级发现，他们成为了自己办公室的囚犯。他们中的多数人颇受器重。他们有专业经验，可以赚到足够的钱，并有足够的工作上的安全感。然而，他们深知自己为经济问题所困，但他们缺乏逃离办公室的理财智慧。在65岁时，他们退休，希望再活15年，甚至更长时间，当然他们不得不开始精打细算地过日子。”

富爸爸说：“中产阶级想通过在学术和专业上施展聪明才智来智胜金钱问题。但他们中多数人没有接受过财商教育，这也是他们会重视财务安全而不愿意应对财富挑战的原因。中产阶级不是去成为企业家，而是为企业家工作；他们不是去投资，而是将他们的钱交给理财专家来管理。他们的财商没有得到提高，而继续躲在办公室中忙忙碌碌。”

富人怎样处理金钱问题

细察理财智慧，我们很容易发现，一个人若要变得富有，就必须培养5种核心智慧。本书讲的就是这5种理财智慧。

本书也将谈及“健全”的问题。多数人提到“健全”这个词时，想到的是一个伦理学概念。我要说的并不是这个意思。这里指的是完整、全面的意思。《韦氏大辞典》的解释是：“完全的或不分离的性质或状态。”如果你掌握了我在这本书中写到的5种理财智慧，你就已经获得了健全的财务保障。

富人面对金钱问题时，因他们的财务健全而容易解决问题。这是他们多年来利用5种理财智慧面对和解决问题而培养起来的。如果富人不知道解决金钱问题的办法，他们不会轻言失败而放弃努力。他们向解决问题的专家寻求帮助。在这个过程中，他们在财务问题上变得更有智慧，也更有能力解决以后出现的问题。富人不会轻言放弃，他们不断学习，并且通过学习变得更加富有。

解决其他人的财务问题

富爸爸也说过：“许多人为富人工作，解决富人的金钱问题。”比如，会计为富人数钱记账，销售人员帮富人出售产品，办公室经理管理着富人的生意，秘书帮富人接听电话，并彬彬有礼地接待富人的客户，维修人员保证富人的房屋安全和机器正常运行，律师保护富人不会受到法律诉讼，注册会计师保护富人免受税金困扰，银行保护富人的金钱安全。

富爸爸的意思是，大多数人为解决别人的金钱问题而工作。但是谁又能解决了他们自己的金钱问题呢？他们下班回家后面对着很多问题，金钱问题就是其中之一。如果他们不能在家中处理好自己的金钱问题，那么这个问题，就会像牙疼一样，引发其他诸多问题。

许多穷人和中产阶级为富人工作，而下班回到家中却无法解决自己的金钱问题。他们不是把财富问题当做使自己变得更聪明的机会，而是下班回家后坐在草坪的椅子上，喝喝小酒，吃吃烧烤，看看电视。第二天早上，他们再次回到工作岗位去解决别人的财务问题，使

别人变得更富有。

穷爸爸的解决办法

我的穷爸爸曾试着返回学校深造，以解决他的金钱问题。他喜欢学校，在学校里学得很好，而且感觉很安全。他获得了较高的学位，成为博士。拥有高学位后，他希望找到一份薪水更优渥的工作。他尽力想在学术和专业上施展聪明才智，来智胜金钱问题，但是他的理财智慧没有增长。他受过良好教育、努力工作，但不幸的是，良好的教育和辛勤劳作并没能解决他的金钱问题。当收入增长时，他的金钱问题却变得更严重，因为他在回避着问题。他总是试图用学术和专业方法来解决财务困境。

富爸爸的解决方法

我的富爸爸期待财务挑战，所以他开始做生意，积极投资。许多人认为，他这样做只是为了赚更多的钱。实际上，他之所以从事现在所做的工作，是因为他喜欢财务挑战。他寻找有待解决的财务问题，不仅仅是为了钱，而是为了使自己变得更聪明，为了提高自己的财商。富爸爸经常用高尔夫球比赛来比拟他的金钱哲学。他总是说："钱是我的得分，我的财务状况是我的得分卡。金钱和财务状况会告诉我，我是多么聪明，我很擅长玩这个游戏。"简单地说，富爸爸之所以变得更富有，是因为金钱游戏就是他擅长的游戏……他想成为金钱游戏中的最佳玩家。随着年龄逐渐增长，他会越玩越好。他的财商提高了，金钱也大量流入他的口袋。

玩游戏

在接下来的章节中，我将详细讲解5种理财智慧，如果你想提高你的财商，并获得财务健全，你就必须培养这些智慧。尽管培养这5

种理财智慧不太容易，可能需要终生努力，但好消息是很少有人了解这5种理财智慧，很少有人在努力培养财商来提高他们在金钱游戏中的得分。仅凭知道了这5种理财智慧，你就会比社会上95%的人更有能力来解决金钱问题。

就我个人来说，我用专门时间来提高这5种理财智慧。我的财商教育永不停止。起初，我提高财商的过程充满困难和曲折——和我打高尔夫球一样——遭遇了很多失败，损失了很多金钱，经历过很多挫折，我甚至对自己的能力产生了怀疑。

起初，我的同学比我赚的多。今天，我比我的大多数同学赚的都多很多。尽管我享受拥有金钱的感觉，但我基本上是为迎接财务挑战而工作。我喜欢学习，我之所以工作，是因为我喜欢金钱游戏，并且我想成为玩得最棒的赢家。很久以前，我就可以退休了。我已经拥有了足够多的金钱。但是如果我退休，接下来做什么呢？打高尔夫球？高尔夫球不是我的游戏。它只是我的一项消遣。生意、投资和赚钱才是我的游戏。我喜欢我的游戏，我对这个游戏充满激情。如果我退休，我就会丧失激情，没有激情，生活又有什么意思呢？

谁该玩金钱游戏

每个人都应该玩金钱游戏吗？我的答案是“应该”，不管你喜欢不喜欢，每个人都已经在金钱游戏中了。不管是富人还是穷人，我们都参与了金钱游戏。不同的是，有些人玩得更努力，更懂得利用规则。有些人更专注，更富有激情，更愿意学习并取得胜利。当谈到金钱游戏时，多数人正在玩——如果他们知道自己在玩的话——不是为失败而玩而是为能赢而玩。

既然不管怎样我们都参与了金钱游戏，那么比较有用的问题可能是：

- “你在学习金钱游戏吗？”
- “你愿意赢得游戏吗？”

- “你对学习有激情吗？”
- “你愿意尽力做到最好吗？”
- “你想尽可能的富有吗？”

如果你的答案是肯定的，那么请继续往下读。本书就是为你而写的。如果你的回答是否定的，那么你可以去读更简单的书，去玩更容易的游戏。就像高尔夫球运动一样，虽然有很多的专业高尔夫球手，但是仅有少数是富有的专业高尔夫球手。

小结

在1971年和1974年，金钱规则发生了两次重要的改变。这些改变在全球范围内引发了大量的财务问题，这些问题需要更多的理财智慧才能解决。不幸的是，我们的政府和学校都没有正面应对这些改变或解决这些问题，所以，今天的财务问题才会如此严峻。我所看到的是，美国正由世界上最富有的国家变成了世界上最大的债务国。

许多人希望政府能解决他们的财务问题。但政府对自己的问题都无能为力，我不知道它又怎么能解决你的问题。在我看来，解决自己的问题要靠自己。好在一点：如果你能解决金钱问题，你就会变得更聪明、更富有。

在第一章里，你需要记住的是，不管是富人还是穷人，都有金钱问题。要变得富有，要提高财商，唯一的办法就是积极地解决你的金钱问题。

穷人和中产阶级往往回避着金钱问题或假装没有金钱问题。这种态度是他们的金钱问题持续存在的根源，假如的确如此，那么他们的理财智慧就增长得很慢，也许根本不增长。

富人积极地应对财务问题。他们知道，通过解决财务问题会使他们变得更聪明，并提高他们的财商。富人们知道是理财智慧而不是金钱，最终使自己变得富有。穷人和中产阶级的问题在于他们没有足够的钱，而富人的问题是钱太多了。以上两个问题都是现实而合理的。

关键在于，你想要其中哪种问题呢？如果你想要第二种问题，那就继续往下读吧。

注释

[1] 经济大萧条指1929～1933年之间全球性的经济大衰退。

[2] 房屋净值贷款是借款人以所拥有住房的净值（房产估值减去房贷债务余额）作为抵押或担保而获得的贷款。

[3] 假钞（funny money）意指纸币只是金钱的符号，它的实际价值通常远远低于它代表的价值。

[4] 一家全球性的信息服务、新闻和传媒公司。

[5] 也称“劣币驱逐良币法则”，由16世纪英国金融家、商人托马斯·格雷欣提出。当时市场上流通的是金属铸币，人们发现足值与不足值的铸币可以一样使用，于是，人们就把足值铸币（良币）储藏起来，而把不足值的铸币（劣币）赶紧花出去。结果，劣币把良币赶出了市场，这样市场上流通的货币的实际价值就明显低于它所代表的价值了。

[6] 此计划是按美国国内税收总署的税收编号命名的。它允许雇主和雇员对一部分收入进行税收递延。

[7] 此计划是一种为自雇人或者非公司型企业雇用的个人的税收延付账户。

[8] 指的是某一时期及特定地区，人口出生率大幅提升的现象，在美国特指1946～1964年出生的人。

第二章　5种财商

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

5种基本的财商。它们是：

第一财商：赚更多的钱
第二财商：守住你的钱
第三财商：预算你的钱
第四财商：撬起金钱的杠杆
第五财商：改善你的财务信息

理财智慧与财商

我们中大多数人都认为，智商130的人应该比智商95的人要聪明一些。财商也是同样的情况。你可能拥有天才般的智商，但你可能只有低能儿的财商。

我经常被问到："理财智慧和财商有什么不同呢？"我的回答是："理财智慧是我们头脑智慧的一部分，是我们用以解决财务问题的智慧。而财商是对理财智慧的量化后的值，它关系到我们如何量化我们的理财智慧。举个例子来说，如果我赚了10万美元、缴纳了20%的税，那么比起那些赚了10万美元但缴纳了50%的税的人，我的财商要高。

在这个例子中，税后净赚8万美元的人要比税后净赚5万美元的人有更高的财商。这两个人都拥有理财智慧，但得到更多钱的人有着更高的财商。

衡量理财智慧

第一财商：赚更多的钱 。我们大多数人都有足够的理财智慧去赚钱。你赚的越多，第一财商就越高。换句话说，一年赚100万美元的人比一年赚3万美元的人的第一财商要高。再者，对于一年都赚100万的两个人，其中缴纳税金较少的人的财商要高一些，因为他或她能够发挥第二财商——守住钱，从而离实现财务健全的目标更近一些。

我们都知道，在学校里有很高的学术造诣的人在现实社会却赚不到更多的钱。比如我的穷爸爸是一名优秀的教师，他努力工作，学术智商很高，但财商很低。他在学术方面很出色，但生意却做得很糟糕。

第二财商：守住你的钱。 一个显而易见的事实是，你的钱财很容易被拿走。但并不是所有拿走你钱财的人都是骗子或罪犯。我们钱财的一项支出的是税收，政府合法地分享了我们的钱。

如果你的第二财商低，就会缴纳更多的税。例如，有的人缴纳20%的税，有的人缴纳35%的税，纳税较少的人显然有较高的财商。

第三财商：预算你的钱。 这需要很多的理财智慧。许多人像穷人一样做预算，而不是像富人那样做预算。许多人赚很多钱，却做不到拥有很多钱，只是因为他们预算做得很差。举个例子，年收入3万美元、花了2.5万美元、投资了5000美元的人，与年收入7万美元并全部花掉的人相比，前者的第三财商要高。不管你赚的多或赚的少，要能够生活得很好，并把一部分钱用于投资，这就需要高水平的理财智慧。想要有余钱做投资，你就必须积极地做好预算。关于盈余预算，后面我们会详细谈到。

第四财商：撬起金钱的杠杆。 做好盈余预算后，接下来要面对的财务挑战就是撬动金钱的杠杆。大多数人会把余钱存入银行。在1971年美元成为一种流通货币之前，这是一个聪明的想法。而在1974年后，人们需要为自己的退休生活做储蓄。数百万计的工人不知道该投资什么，所以他们将余钱投资到多元化投资组合的共同基金，期望这些钱能增值。

虽然储蓄和多元化投资是使金钱增值的一种做法，但还有更好的方法来使你的钱增值。如果你诚实的话，就不得不承认储蓄和投资共同基金并不需要太多的理财智慧。你甚至可以训练一只猴子去做这两种投资，这也是这两种投资的收益往往都很低的原因。

我们用投资回报来衡量第四财商。举例来说，与用自己的钱赚取了5%投资回报的人相比，那些赚取了50%投资回报的人第四财商要高。与那些投资后赚取5%而要为所得纳35%税的人相比，那些赚取

50%并且免税的人的第四财商要高。

另外，许多人都认为投资高回报就意味着高风险。事实并非如此。在本书后面的章节中，我将会解释我如何获得高出一般水平的回报，却不需纳税或只纳很少的税，而且风险很低。对我来说，投资多元化投资组合的共同基金和在银行储蓄，比我所做的投资风险大得多。做到这一切需要的就是理财智慧。

第五财商：改善你的财务信息。　常言道："在会跑之前要先学走路。"理财智慧也是如此。在学会如何赚取高额投资回报（第四财商：撬起金钱的杠杆）之前，人们需要先学走路——也就是说，先学习理财智慧的基础知识和基本原理。

之所以有这么多人在第四财商"撬起金钱的杠杆"方面举步维艰，原因之一是他们被误导而把自己的钱交给理财"专家"，例如他们储蓄的银行家和他们投资的共同基金的管理者。如果你把钱财交给这些理财专家，你就无法学习，无法提高理财智慧，无法让你自己变成理财专家。如果由其他人管理你的钱财，解决你的财务问题，你就无法提高自己的理财智慧。实际上，你正在奖励他人解决他们的财务问题——但用的是你自己的钱！

如果你有扎实的财务基础，那么提高你的理财智慧就很容易。但如果你的财商比较差，那么新的财务信息就会让你不理解，在你看来似乎没有什么价值。还记得我提到过的那个例子吗？数学天才仍然需要从2+2开始学习！致力于财商教育的一个好处在于，随着时间的推移，你就能更好地掌握更复杂的财务信息，就像经过了多年练习后，数学家能够解答更复杂的数学运算一样。但是，我再强调一遍，在你学会跑之前要先学习如何走路。

我们大多数人都有过这样的经历，在上课、听演讲或谈话时，我们觉得获得的信息超过了我们的接受能力。或者课程信息太复杂，我们试图去理解，却很伤脑筋。这种情形就意味着，要么老师很差劲，要么学生需要一些更基础的知识。

我个人在财务信息方面做得很好。经过很多年的学习之后，我可以坐在教室里理解大多数的金融概念。然而谈到科技时，我是一个科

技“白痴”或者说是一只“菜鸟”，我甚至不会用手机或启动电脑。几乎所有科技信息都不会进入我的大脑，就科技智商而论，我处于最低水平。关键是我们都知道必须从哪个地方开始。如果现在我去报班上网页设计课程，可能会遇到大麻烦。在想要去设计网页前，我先要学习怎样启动电脑。要在课堂上取得成功，所需信息的基本水平高出了我的接受能力。

在本书中，我的工作就是尽可能地简化财务信息，让你更容易理解这些非常复杂的理财策略。我向你承诺，在本书中，我写的一定是我已经做过的或现在正在做的事情。如你所知，有很多老师和作家会告诉你应该做什么，但是不要盲目听从他们的建议。因为许多理财专家和老师并不知道，他们所谈论的或所写的是不是真的行得通。换句话说，许多人所说的话并没有经过实践的检验。

比方说，许多理财专家建议储蓄和投资多元化组合的共同基金。这个建议的问题在于，提出建议的人并不知道，随着时间的推移这个建议是否仍行得通。这样的建议听起来不错，也很容易做。遵循这种建议不需要太多的理财智慧。我的问题是：这个建议行得通吗？”理财顾问能向你保证，运用这个策略你就可以实现财务安全吗？如果美元贬值，甚至一文不值，你的所有积蓄化为乌有怎么办呢？如果股市像1929年一样崩溃，又怎么办呢？投资多元化组合的共同基金能幸免于股市恐慌和崩溃吗？如果美元的购买力下降，发生了严重的通货膨胀，1升牛奶要花100美元，那会出现什么情况？你能买得起牛奶吗？如果政府没有能力给老年人提供社会保险和医疗保险，又会发生什么呢？

不管什么时候，当我听到理财专家建议说“储蓄和投资多元组合的共同基金”时，我都会退避三舍。我想问那位专家：“你能确保这个理财策略管用吗？你能确保这个理财策略可以为我和我的家人今后的生活提供经济保障吗？”如果这位理财专家诚实的话，他不得不说：“不，我无法保证我给你的理财建议可以使你获得经济保障。”

我也不能向你保证，遵循我的建议就可以使你和你的家人将来的经济高枕无忧。简单地说，未来有很多变化和意外。这个世界变化得

太快了，金钱规则已经发生了变化，并且仍将继续变化。飞速发展的科技正将贫穷的国家变成经济强国，并造就更多的富人和更多的穷人，以及更大的财务问题和财富机遇。

我之所以写这本书，谈及金融产品和强调这5种理财智慧的重要性，就是因为我相信美国和世界正在发生着你我都未曾经历过的经济剧变，而且有太多的金融问题仍没有得到解答。我们没有运用理财智慧去解决这些问题，而是用很多“假钞”来“砸”这些问题。我们一直在用旧的观念来解决现代的问题。用旧观念解决新问题，只会造成更大更新的问题。所以我深信5种理财智慧是重要的，如果你能发展这5种理财智慧，那么在飞速发展的世界中，你会有更好的致富机会。你能更好地解决你的财务问题，并提高你的理财智慧。

照我说的做

我想向你保证，我只写我正在做的或者已经做过的事情。所以本书的大部分内容将以故事的形式展开，而不是讲述理财的理论。这并不意味着我建议你做我所做的事，也不意味着我所做的事会对你有用。我只是想与你分享我的经历，分享我持续至今的解决财务问题的旅程。我与你分享我所学到的，来帮助你提高你的第五财商：改善财务信息。

我明白我并未提供所有问题的答案，我不知道自己是否能在特大金融风暴中保全自己。但我知道，不管未来遇到什么样的问题或挑战，我都只把它们看做使我变得更聪明和提高财商的机会。遇到新问题也不恐慌，我相信我的理财智慧可以帮我作调整，适应新情况并取得成功。我希望你也可以做到，这就是我成立富爸爸公司以及创作富爸爸系列图书的初衷。我讲述的不是要找到解决财务问题的正确答案，而是拥有优秀的理财能力。正如我的富爸爸所说的：“答案关乎过去，而能力面向未来。”

其他的智商

我们每个人都是不一样的。我们有不同的兴趣和好恶，我们有不同的优点和缺点，我们有不同的才能和天赋。

我这样说是因为我认为理财智慧不是最重要的智慧，也不是唯一的智慧。理财智慧只是我们每个人都需要的一种智慧，因为我们生活在一个金钱的时代——更确切地说，是货币时代。正如我的富爸爸所说的：“不管是穷人还是富人，不管是聪明的还是不聪明的，我们都要用到钱。”

有很多智慧（如医学智慧）很重要。每次我去看病，都很感激医生，因为他一生致力于发展他的医学智慧和才能。我很高兴不管遇到什么样的医疗保健问题，我有足够的金钱和保险金来支付。对此，富爸爸说：“钱不是生命中最重要的东西，但钱影响着我们的全部生活，钱很重要。”仔细思考一下就会发现，金钱影响了我们的生活水平、健康状况和受教育程度。研究表明，穷人的健康状况比较差，受教育程度比较低，而且平均寿命比较短。

在继续讨论5种理财智慧前，我想说明一点，我认为理财智慧并不是所有智慧中最重要的，钱也不是我们生活中最重要的东西。然而，如果你静下心来好好想想，就会发现理财智慧影响着许多事情，而这些事情对你和你的生活都很重要。

其他类型的智慧

如今，有很多智慧是我们生存和成功所必需的。3种重要的智慧如下：

1．学术智慧。　学术智慧是我们读、写、做数学题以及处理计算机数据的能力，这种智慧非常重要。我们用学术智慧解决一些问题，比如，预计在何地、何时会发生飓风，可能会带来什么样的破坏。

2．专业智慧。　我们用这种智慧来学会一项技能以及赚钱。比如

医生会花很多年时间来发展这非常重要的智慧。医生的技能会帮他赚取相当不错的收入，并解决许多人的问题。

简单来说，专业智慧就是我们用来解决问题的智慧，人们很愿意为问题的解决方案付钱。如果我的车坏了，我很愿意付钱给汽车修理工人，让他们帮我修车。我也很高兴付钱给我家的管家。因为她为我和妻子解决了做家务的大问题，她在我们的生活中很重要。

在我的事业方面，有不同的人负责管理我的不同生意。这些人有很好的管理才能，也有很好的技术才能。因此这些人和他们各种各样的才智很重要。我的富爸爸给了我一个重要的教导，就是不同的生意需要不同的技术才能。比方说，在富爸爸公司，我需要杰出的商业管理和人力资源管理人才。在房地产生意方面，我需要技术人员，比如有行业执照的水管工和电工。

3．健康智慧。　健康和财富密切相关。医疗保险和保持健康迅速地成为整个世界面临的最大问题。社会保险仅仅是10万亿美元的问题，而医疗保险则是64万美元的问题。如你所知，有很多人通过使别人生病而发家致富，垃圾食品、软饮料、香烟、酒精和处方药产业都在此列。而且，解决这些问题所需要的费用都来自国家税收。

几个月前，我去一个青少年发展俱乐部，帮助他们开展财商教育项目。这次经历开阔了我的眼界。在与一位牙科医生聊天中，我了解到城市贫民区的孩子无法上学的主要原因是牙疼。而牙疼的原因是饮用了含糖饮料和缺乏牙科医生。这一点不仅导致健康欠佳和肥胖症，进而引发了糖尿病。国会将数十亿美元投入战争，却无法为所有的孩子提供健康教育和医疗保险，我个人认为这是个悲剧。

我想说的是，为了能在新世界里过得顺顺利利，我们需要不同类型的教育和智慧。虽然我认为理财智慧并不是最重要的智慧，但它的确影响着每一件重要的事情。

不是每个人都需要理财智慧

如果你很幸运地继承了一笔财产，你就不太需要理财智慧——你只要雇用有理财智慧的人就可以了；如果你打算为钱而结婚，你也不太需要理财智慧；如果你是天才，在你年幼时就拥有了很多的金钱，那么你也不太需要理财智慧——只要你不像M.　C.　汉默那么倒霉就行。

如果你打算终生为政府工作，退休后可以领取养老金；或者如果你为旧工业时代的公司——例如通用汽车公司——工作，这些公司仍然采用固定福利退休金计划，能为你终生提供工资和医疗福利，在这些情况下你都不太需要理财智慧。

如果你像大多数人那样工作和生活，那么你需要一些理财智慧才能在现今社会中生存，即使你计划依靠社会保险和医疗保险。实际上，如果你打算靠这么点钱过活，那么你可能需要更多的理财智慧。

谁需要更多的财商

对下面所示的现金流象限图考查一番，我们就能更容易地理解谁更需要财商。



对于那些没有读过富爸爸系列之二《富爸爸财务自由之路》的读者，我这里做一下简单解释。现金流象限讲的是组成金钱世界的4种不同人群。

E代表雇员
S代表一些小企业主，自由职业者或专业人士
B代表大企业家（拥有500名或更多员工）
I代表投资人

那些处在E象限的人可能认为自己并不需要理财智慧。处于S象限的人也持同样的想法。

我的穷爸爸是一名教师，他一生的大多数时间都处在E象限，不怎么重视理财智慧。直到失去工作进入商界后，他才认识到理财智慧的重要性。在不到一年的时间内，他赔光了所有的积蓄和退休金。如果没有社会保险和医疗保险，他可能会深陷经济危机之中。

我的妈妈是一名护士，她希望我成为一名医生。因为她知道我想致富，而她认识的最有钱的人就是医生。她想要我进入S象限。显然，在那些医疗事故保险费飞涨之前，医生的日子还是很好过的。另外，作为一名护士，她看不出人们需要理财智慧。她给我的建议只是找一份高薪工作。然而，如你所知，很多拥有高薪工作的人并没有钱。

如果你想成为在B象限的企业家，或者在I象限的专业投资人，那么理财智慧就是你的一切。对于B象限和I象限的人来说，理财智慧是非常必要的，因为这是帮你赚钱的智慧。对于B象限和I象限的人来说，如果理财智慧越高，收入就越高。

富爸爸对我说："你也许会成为一名成功但贫穷的医生，也可能成为一个成功但贫寒的教师，但你无法成为一个成功而贫穷的企业家或投资人。在B象限和I象限，成功用金钱来衡量。这就是理财智慧如此重要的原因。"

小结

1971年后，美元已不复从前的风光，仅仅是一种流通货币。1974年，企业不再为员工支付可以维持终生的退休金。这两个重要改变带来的结果就是，理财智慧变得比以往更重要。虽然理财智慧对每个人都很重要，但是它对某些人来说尤为重要，特别是那些计划在B象限和I象限发展事业的人。

我们的学校没有教给学生更多的关于金钱的知识，原因之一是，大多数老师来自E象限，因此学校使学生们成了E象限和S象限的候选人。如果你打算在B象限和I象限发展你的事业，那么这5种理财智慧是必要的，但你在课堂上学不到这些。

总之，这5种财商是：

第一财商：赚更多的钱
第二财商：守住你的钱
第三财商：预算你的钱
第四财商：撬起金钱的杠杆
第五财商：改善你的财务信息

我们用理财智慧来解决具体的财务问题，用财商来测试或量化我们解决问题的结果。

下面我们进入第一财商：赚更多的钱。

第三章　第一财商：赚更多的钱

INCREASE YOUR

FINANCIAL

IQ

我在位于纽约州金斯角的美国商船学院度过了4年大学生活，1969年毕业后我得到的第一份工作，在加州标准石油公司的油轮上做船员。我成为三副，航行于加州、夏威夷、阿拉斯加州和塔希提岛之间。标准石油公司是一家不错的公司，我的工作也很不错。我每年只需要工作7个月，有5个月可以休假，我可以周游世界，收入也相当可观，年薪约4.7万美元——相当于今天的14万美元。

在1969年，对于一个刚刚走出大学校门的新人来说，4.7万美元是一笔不小的数目。但与我的一些同学相比，我的收入仍然比较低。有些同学做三副的底薪约为每年7万～15万美元，相当于今天的年薪25万～50万美元，只是底薪而已。对于一个刚刚走出校园的22岁的年轻人来说，这相当不错。

我的收入较低是因为加州标准石油公司不是一家联合海运公司，而我的那些高收入的同学都是为联合公司工作的。

仅干了4个月三副后，我就辞去了标准石油公司的工作，参加了海军陆战队，去越南战场作战。我感到有责任为祖国服务。那个时候，我的许多朋友想方设法逃避兵役。许多人开始攻读研究生学位，还有一位逃到了加拿大。其他人则想出一些奇怪的疾病，希望被定为4-F级，这样从医学角度来判断就无法参军。

我本是免服兵役的，因为我在非防御性的重要工业企业中工作。石油是战争必需品，我在石油公司工作，征兵部门是不会找我的。我没有必要像我的朋友们那样逃避兵役。当我自愿参军去前线时，许多朋友都非常惊讶。我不是必须参军，而是想参军。

对我来说，上战场作战并不是我作决定时最艰难的部分。1966年我还是一名学生时已经去过越南，在金兰湾学习货运操作。当时我天真地认为，战争看起来是一件令人兴奋的事情。至于战斗、厮杀和可能会丢掉性命，我并不担心。

最难作决定的是我不得不接受削减工资的事实。海军陆战队少尉的年薪是2400美元。而在加州标准石油公司，我两个星期就可以赚到这个数。而且，我本可以一年工作7个月而休假5个月，我却要放弃很

多东西。一年当中只要工作7个月，每个月赚7000美元，另外5个月休假，没有收入，但不必担心因为不工作而被解雇。这活儿真不错啊。即使在今天，仍然会有很多人想从事这样的工作。

当我说我要离职去当兵时，标准石油公司作为一家爱国的公司表示非常理解我的决定。他们说可以为我保留职位——如果我活着回来的话，我服役的时间也会计入工龄。

直到今天，我仍然可以回想起走出位于旧金山商店大街的办公室时的痛苦感受。我不停地问自己："你正在做什么？你算什么？你不是必须离开的。你不是必须上战场。你可以免服兵役。上了4年的大学，你终于能赚到大笔钱了。"从一个月赚4000美元下降到200美元的想法折磨着我，我几乎想转身回去工作。

我看了标准石油大楼最后一眼，然后开车前往吉尔德利巧克力广场，在我最喜欢的酒吧波纳维斯达像阔佬那样尽情挥霍。我想自己将成为水兵，每个月只赚200美元，这可能是我最后一次觉得自己富有，最后一次像富人一样花钱了。我口袋里有很多现金，我想尽情享受。

我做的第一件事就是为酒吧里的每位顾客买了一杯酒。现场气氛很热烈，很快一个被我的钞票吸引的漂亮姑娘来到我身边，我们一起离开了酒吧。我们一起喝酒，一起吃饭。我们开怀大笑，疯狂吼叫。在我的心中，只有吃喝玩乐是真实的，因为明天我可能会死去。

那天晚上结束的时候，那个可爱的姑娘捧着我的头，亲吻我的脸颊，然后乘出租车离开。我想要更多，但她只想要我的钱。第二天早上，我开车从旧金山出发前往彭萨科拉，那儿是我即将开始飞行训练的地方。1969年10月，我到飞行员学校报到。两周后，当我拿到税后的月薪200美元时，我难过得几乎要崩溃了。

我在部队度过了5年，其中一年待在越南，后来我从海军陆战队光荣退役。我面临的首要而直接的挑战就是第一财商：赚更多的钱。那年我27岁，有两个非常好的职业可以选择，一是船员，二是飞行员。

有一阵子，我考虑重返标准石油公司工作。我喜欢标准石油公

司，喜欢旧金山，更喜欢那份薪水。我可以从年薪6万美元做起，因为标准石油公司会把我在海军陆战队服役的时间计入我的工龄。

我的第二个选择是在航空公司做飞行员。我的大多数战友都在从事这样的工作，我的起薪是年薪3.2万美元，也很不错。尽管薪水不如标准石油公司，但是做一名飞行员很吸引我。再说，不管航空公司付我多少薪水，总会比我服役5年后拿到的月薪985美元要高吧。

不过，我既没有回标准石油公司工作，也没有去航空公司做飞行员，却在位于火奴鲁鲁市区的施乐复印机公司找到了一份工作，起薪是每月720美元，我的薪水再一次大打折扣。我的朋友和家人都以为战争使我性情大变。

现在，你可能会问，我为什么会选择在一个像火奴鲁鲁这样高消费的城市，做一份月薪只有720美元的工作？从本书的主题中，你可以找到答案：提高财商。我选择施乐公司不是为了薪水，而是为了提高我的理财智慧——特别是第一财商“赚更多的钱”。我已经断定，对于我来说，赚钱的最好方式是成为企业家，而不是当飞行员或船员。我知道，如果想成为一名企业家，就要学会销售技巧。但我身上唯一的问题是：我很害羞而且害怕被拒绝。

我的问题出在个性害羞以及缺乏销售技能上，施乐公司可以提供专业的销售培训。他们需要销售员，而我正想成为一名销售员，所以这是一件好事，我们双方皆大欢喜。在我就职后不久，公司把我派到弗吉尼亚州李斯堡市的培训总部。我的销售培训正式开始。

从1974年到1978年，我在施乐公司非常艰难地工作了4年。头两年，有很多次我差点被解雇，因为没有售出产品。我不仅卖不出产品，随时可能丢掉工作，而且也赚不到什么钱。但是我的目标是成为火奴鲁鲁杰出的销售员，而且下决心去正视这个挑战。

两年之后，我的销售培训和在街头推销的经历终于有了回报，我实现了目标，成为火奴鲁鲁分公司的最佳销售员。我已经克服了害羞和害怕被拒绝的心理障碍，而且学会了销售。更好的是，我现在赚的钱比我做船员或飞行员要多得多。从战场上回来后，如果我只安心做一份工作，那么就将无法克服我对被拒绝的恐惧和害羞的个性，我将

永远得不到正视挑战、战胜挑战的奖励。我从施乐公司的工作经历中学到了非常有价值的一课：解决财务问题是通往财务自由的道路。

我实现了成为最佳销售员的目标后，就辞去了工作，继续下一个挑战——创业。任何一个成功创业的人都知道，对于开始创业的人来说，首要的问题是第一财商：赚更多的钱。因为我现在没有分文进账，所以必须尽快解决第一财商的问题。

在辞职前

在我之前写的《富爸爸辞职创业前的10堂课》一书中，我讲述了我第一次创业的过程，第一次将尼龙和维可牢搭扣的“冲浪者”钱包推向市场。在那本书中，我写到了每种生意都由8个元素组成，而不知道如何拥有这8个元素是许多人失败和不赢利的原因所在。我相信，对于任何一个想成为企业家和开始自己做生意的人来说，那本书都非常重要。在你辞职之前，很有必要读读那本书。

在那本书中，我写到我的生意在约一年时间内大获成功，使我成为百万富翁，而后又突然失败。我谈到了那种沮丧和失败的感觉和想逃避的强烈愿望。我负债累累，不得不面对有生以来最大的财务危机。

然而，富爸爸鼓励我正视问题并从头开始我的生意，而不是逃避问题，宣布破产。他提醒我，解决这个糟糕的问题会提高我的理财智慧。这或许是我收到的最好建议。尽管很痛苦，但正视问题和重建企业的过程是我所能得到的最好教育。我花了几年时间来解决问题，重建企业，这个过程不仅提高了我的第一财商，还使我成为了一个财务上更聪明的企业家。

在生意惨败后东山再起，这个过程就是我的商学院。我必须做的第一件事就是把生意的8个部分融合在一起，形成B象限和I象限的三角形。我必须做的第二件事是，要发现一个有竞争力的利基市场[1]来重新定位我的生意。想想看，在1981年，也就是我东山再起的那一年，市场上充斥着许多其他品牌的钱包，来自韩国、中国台湾和印度

尼西亚等国家和地区的尼龙钱包正涌入世界市场。我当时定的尼龙钱包零售价是10美元，而在怀基基海滩及世界市场则跌至1美元。尼龙钱包已经成为一种日用品，正如你所知，日用品市场正被低价产品生产商抢占。为了在日用品市场上竞争，我需要找到一个利基市场，我需要变成品牌生产商，而摇滚乐带来了机会。

正如我在《富爸爸辞职创业前的10堂课》中所讲的那样，我偶然进入了摇滚乐市场中，我获得了授权，在钱包上印上摇滚乐队的名字，从而挽救了生意。很快，我就用范·海伦、犹太圣徒、杜兰杜兰合唱团、铁娘子合唱团、乔治男孩以及其他乐队和合唱团的形象生产钱包。因为我生产的是获得合法授权的产品，所以钱包的零售价重新调回到10美元。虽然我必须向乐队支付版权使用费，但是美国和全世界的零售商已经向这种合法的摇滚产品打开了大门。我的生意欣欣向荣，钱财滚滚而来。

我已经说过，提高你的理财智慧的方法，就是解决摆在你面前的问题。到1981年，我已经解决了重建生意的问题。随后，又一个问题出现了：虽然击败了那些低价竞争者以及模仿我的产品来赚钱的生产商，我却也遭受损失，元气大伤。

这个问题是出现了大量盗版产品。正是那些曾抄袭我的第一个产品——尼龙钱包——的人，现今又在扰乱我那具有竞争力的利基市场。他们开始生产我获得合法授权的同类产品，并以较低的价格出售，但他们却不用向乐队支付版权使用费。

在与盗版商们斗争了几个月后，我意识到在这个过程中唯一能致富的是我的律师们，他们为我在法庭上辩护而向我收钱，却不能取得胜利。因为盗版商比我的律师们更聪明、动作更快。所有律师都告诉我，他们需要更多的钱来帮我维权。没过多长时间，我就意识到自己是在给另外一群“海盗”[2] 付钱，这些“海盗”（即我的律师们）只是假装站在我这边。我正在学习有关做生意和金钱的另一课，非常有价值的一课，这将会在下一章“第二财商：守住你的钱”中提到。

有句谚语这样说：“如果你不能打败他们，就加入他们。”我厌倦了在失败的战场上浪费金钱，于是解聘了那些律师，飞往韩国、中国

台湾和印度尼西亚与盗版商们联合起来。我不与他们在法庭上见高下，那样费用比我赚的钱还多，我授权竞争者们为我生产钱包。产品成本下降了，律师费下降了，而且有更好的工厂为我搞好生产。我现在只要做我做得最好的事情——销售。生意再次兴旺起来，很快我们的产品出现在百货商店里和摇滚音乐会上。1982年，新的电视网络即音乐电视（MTV）开播了。我们的生意再次兴旺发达，钱财滚滚而来。

1984年1月，我把“摇滚”尼龙钱包的股份卖给了我的两个合作伙伴。我和我妻子金离开夏威夷，迁居加州开创我们的商业教育公司。我没有想到出售产品和出售教育竟如此不同。1985年是我们最艰难的一年。我们花光了所有的积蓄，很快资金不足成了主要的问题。之前我曾经破产过，但是我妻子没有。她与我在一起是因为她天性愿意接受挑战——而不是因为我长得帅气。我们一起工作，建立了一个国际商业指导基金会，在美国、澳大利亚、新西兰、新加坡和加拿大成立了办事处。1994年，我们卖掉了生意宣布退休，来自房地产投资的被动收入[3]足以让我们安度余生。

但是……我们耐不住寂寞。度过了短暂的退休生活，在1996年，我们推出了“现金流”桌面游戏。在1997年，我们自主出版发行了《富爸爸穷爸爸》一书。2000年年中，著名节目主持人欧普拉·温弗瑞邀请我上了她的节目一小时，接下来发生的事情想必大家都知道了。今天，富爸爸公司已成为一家国际性企业。这样的成功主要归功于我从之前生意的起落中所获得的经验教训。如果不能从解决问题中学习，那么我就不可能有今天的成就。如果我放弃或任凭失败把我压倒，那么此刻你也就不会读到这本书了。

每个目标都有一个过程

我们都知道，要达到任何一个值得去做的目标都需要一个过程，都需要付出努力。比如想成为一名医生，就需要接受严格的教育和培训。许多人都梦想成为一名医生，但是艰难的过程阻挡了他们前进的

步伐。在上文中，你刚刚读了我达到目标的过程，让我告诉你，这个过程就是工作。

人们缺乏第一财商“赚更多的钱”。原因之一就是他们想要钱，但不想经历过程。许多人都没有意识到使他们致富的是过程，而不是金钱。许多彩票赢家或继承万贯家财的“骄子”很快就破产，原因之一是他们接受了金钱，但没有经历这个过程。另一些人不能致富的原因在于，他们更看重一份稳定的收入，而不是在理财问题上变得更聪明从而更富有的学习过程。他们被贫困的恐惧吓坏了，正是这种恐惧使他们无法抓住机会，也解决不了如何致富的问题。

我们都不一样

我们每个人都不一样，都有不同的优点和缺点。我们都会经历不同的过程，面临不同的挑战和不同的问题。有些人天生就是销售员，但我不是。我的第一个问题就是我无法克服销售和被拒绝的恐惧感。有些人天生就是企业家，但我不是。我必须学习如何成为一名企业家。

我这么说，意思并不是说你应该学习销售，或者你应该学习成为一名企业家。那是我的过程，但可能不是你的过程。要提高你的第一财商“赚更多的钱”，第一步就是要决定赚更多钱的最好方式是什么。如果你的方式是成为一名医生，那么就为进医学院做准备。如果是成为一名杰出的高尔夫球选手，那么认真练习打球进洞。换句话说，选择你的目标，然后选择你的过程。请永远记住，过程比目标更为重要。

情感智慧

这里很重要的一点是，你要认识到理财智慧也是情感智慧。世界上最富有的投资人沃伦·巴菲特说：“如果你无法控制你的感情，你就无法控制你的金钱。”你所要经历的过程也是同样的道理。我最艰难

的经历是，在沮丧时我没有退出，在失败时我没有丢掉勇气，在想前进时我继续学习。

许多人在过程中就失败了，另一个原因是他们只要一时得不到满足就受不了。我之所以提到在创业之初我接受低收入的工作，主要就是为了说明延迟满足感的重要性。许多人为了今天的几美元而丧失了更富有的明天。我在二三十岁的时候，并没有赚到太多钱，但是今天我是千万富翁。

控制感情的跌宕起伏以及把短暂的满足感延后，对发展我的理财智慧的过程是至关重要的。实际上，我想说的是，当谈及金钱时，情感智慧是所有智慧中最重要的，它远比学术智慧或专业智慧重要得多。举例来说，许多人由于恐惧而放弃他们的梦想。即使他们开始了梦想的旅程，但遭遇失败时，他们就选择放弃，而且在应该对自己的失败负责任时，他们只会怨天尤人。

轻易放弃的人很少能赢

几年前，有个年轻人为我工作。他非常聪明、机灵，拿到工商管理硕士学位，还赚了很多钱。在闲暇时，他和他的妻子尝试了许多生意。他们试过投资房地产，但失败了；他们购买了一个小规模的特许经营权，也失败了；他们又购买了一所疗养院，但病人意外死亡了，几乎令他们倾家荡产。现在，他们都回去干以前的工作，虽然薪水很高，但他们总被一种不能大展身手的挫败感困扰着。

我之所以提到这对年轻夫妇，是因为他们的失败在于不会学习。他们任由通向成功的学习过程击败自己，在艰难时，他们就选择放弃。他们不断地尝试新的生意，尽管这种精神是值得表扬的，但是当出现似乎无法解决的大问题时，他们就停下来了。他们不能挺过难关并从失败中学习。他们没有意识到使他们致富的是学习的过程，而不是金钱。

我从富爸爸那儿学到的最难的一课就是，要坚持这个过程，直到取得胜利。我在施乐公司曾遇到麻烦——因为销售业绩不佳，我想放

弃；因为老卖不出产品，我赚不到钱。事实上，我在火奴鲁鲁生活的成本比我赚的钱多。富爸爸说：“获胜时，你可以退出，但是千万不要因为失利就马上放弃。”直到1978年，我成为施乐公司的最佳销售员后，我才退出。无论从精神上还是物质上，这个过程已经让我变得富有。我克服了卖不出产品的困难，也就能解决赚不到钱的问题。

在施乐公司工作的时候，我利用空闲时间开始做尼龙钱包生意。1978年，我全身心投入这笔生意。这笔生意启动了，又失败了。我再一次想放弃，富爸爸再次提醒我过程要远比目标来得重要。当我负债累累、缺乏资金时，富爸爸多次提醒我，如果我能解决这个问题，就不会再为钱所困。我就会知道如何创立一个生意，并在财务问题上变得更聪明。但是，首先我必须解决眼前的问题。

钱太多了

在本书的开头，我提到两种类型的金钱问题：一种是钱不够用，另外一种是钱太多了。1974年，当我离开海军陆战队时，我必须决定我想要的是哪种问题。如果我希望钱不够用，就可以去标准石油公司工作或当一名飞行员。如果我希望钱太多，我会在施乐公司工作，即使眼下它的薪水是最低的。如你所知，最后我选择了钱太多。

我想要接受教育，而不仅仅是金钱。我选择施乐公司是因为我知道我能够成为一名船员，也能成为一名飞行员，但我不知道自己能否成为一名企业家。我知道我可能会失败。我也知道，如果我直面失败的风险，我能学到更多。如果我任由失败或贫穷摆布，我就只能停在原地无法进步。

人们之所以不能提高第一财商，原因之一就是他们坚持做他们知道的事情，而不接受新的挑战和学习新的东西，他们总是谨慎行事。当然，这并不意味着你应该做愚蠢的或充满风险的事情。有很多事情是我们能做但可以选择不去做的。比如，我可以选择去爬珠穆朗玛峰，我也可以选择报名参加国家航空航天局的宇航员项目，我也可以选择进入政界竞选公职。我的意思是我会谨慎地选择我的下一个挑

战，而并非不加选择。我会自问："如果我接受这个挑战并成功的话，我的生活将会是什么样子？"我要请你问你自己同样的问题。

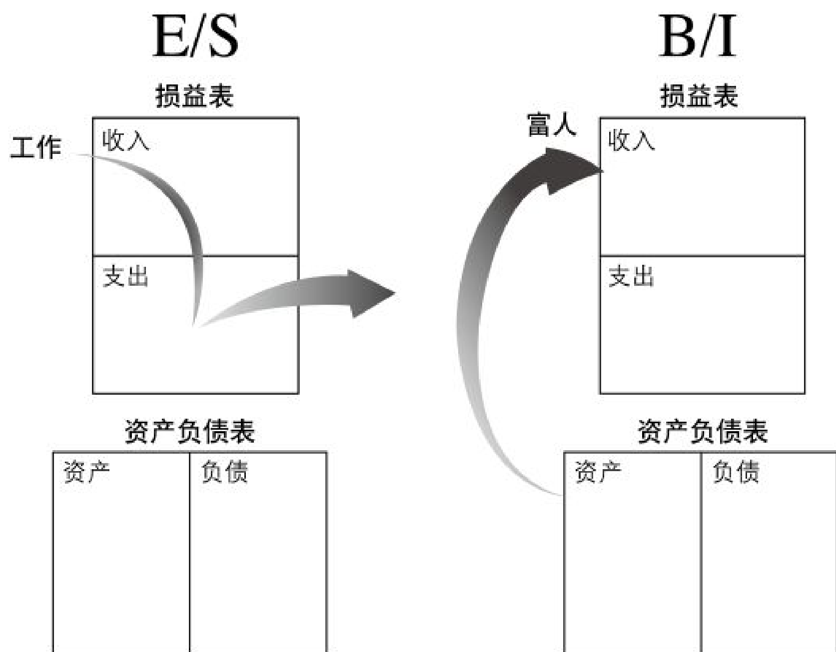
著名电影《奇迹的缔造者》的主人公海伦·凯勒曾经说过："生活就是一场勇敢的冒险……或者什么都不是。"我同意这种说法。在我看来，要提高你的第一财商，一种方法就是把生活看做一次学习的冒险。对于大多数人来说，生活是谨慎行事、做正确的事情以及选择有保障的工作。你的生活本就无需太冒险或太危险。因为生活就是学习，而学习就是冒险。

这也是我没有回过头去做船员或开飞机的原因，即使这两个职业我都喜欢。这也是尝试新冒险的时候。智慧不是记住旧的答案，避免犯错，就如同我们的教育系统对智慧所下的定义。真正的智慧是学习如何解决问题，目的是为了解决更大的问题。真正的智慧会带来学习的乐趣，而不是逃避失败的恐惧。

赚更多的钱

把财富状况和现金流象限图放在一起，你可能会对第一财商"赚更多的钱"有更清楚的认识。

如下图表所示，位于E象限和S象限的人为了钱而工作，未来他们获得稳定的工资收入，获得佣金或拿时薪。位于B象限和I象限的人为了资产而工作，因为资产会产生现金流或实现资本增值。



我比那些做船员或飞行员的同学赚的多，其中一个原因就是，他们为了工资而工作，而我想要成为企业家创造资产，并作为投资者获得资产。换句话说，位于E象限和S象限的人关注收入栏，位于B象限和I象限的人关注资产栏。

对位于E象限和S象限的人来说，最难以理解的一件事是位于B象限和I象限的人不是为了钱而工作。他们为了自由而工作，这让很多人都难以理解。位于E象限和S象限的人工作是为了得到报酬，而且在他们工作前必须预付。为了自由而工作，可能这么多年以来都不是他们列入职业规划的。位于E象限和S象限的人很可能志愿为慈善组织工作，或为崇高的公共福利机构工作，但是说到个人收入，他们是为钱而工作。一般来说，他们不是为建立或获得资产而工作。

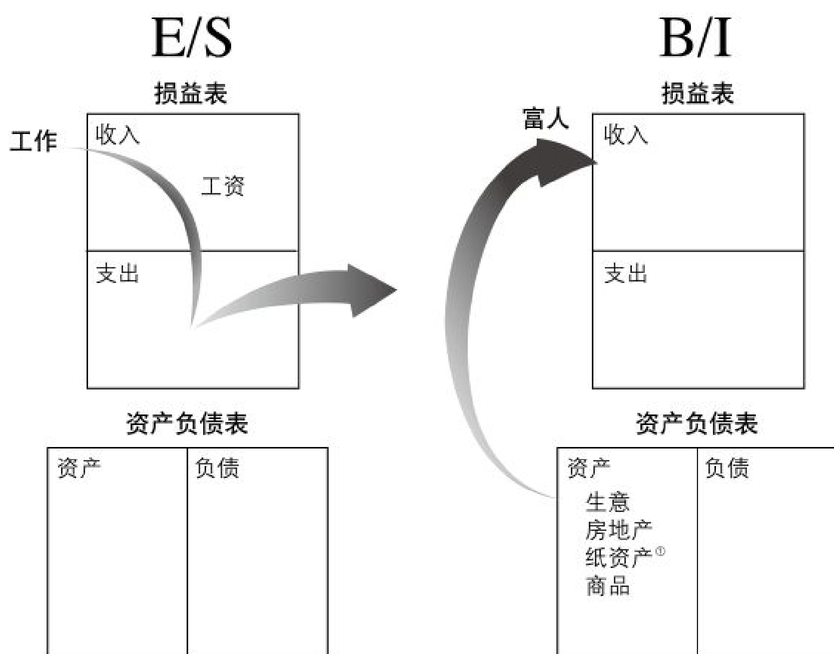
用会计术语来说，位于E象限或S象限的人为赚取收入而工作，而位于B象限和I象限的人为被动收入或资本利得而工作。在第四章第二财商“守住你的钱”中，你会发现，为什么不同的收入类型会导致巨大的财务差异。赚取的收入是最难以守住的，难免遭受到各种各样的损

失。因此为赚取收入而工作的人在财务上并不聪明。

许多自由职业者并没有拥有自己的生意，他们拥有的仅仅是一份工作。如果自由职业者停止工作，他们的收入就会停止或降低。很明显，一份工作并不是一份资产。所谓资产是不管你是否工作，你都会有进账。如果你想知道更多关于E象限、S象限、B象限和I象限的差异，我建议你读"富爸爸"系列第二本书《富爸爸财务自由之路》。

为什么富人会变得更富有

看一看下面的图表，你就很容易理解为什么富人会越来越富。



①本书作者认为，资产可以分为两大类：纸资产和硬资产。纸资产如股票、债券、外汇或现金，硬资产如土地、黄金和石油等。

穷人和中产阶级之所以为收入少而烦恼，正是因为他们为了金钱或一份稳定的收入而工作。为钱工作带来的问题就是，为了赚更多的

钱，你必须更努力地工作、工作更长时间或承担更多的工作。更长时间地工作和更努力地工作带来的问题是，我们的时间和精力都很有限。

富人会越来越富的原因是，他们每年都会建立或获得新的资产。增加新的资产并不需要更努力地工作，或工作更长时间。实际上，一个人的财商越高，当获得更多、质量更好的资产时，他工作的时间就越短。你想想看，资产产生了被动收入，从而自动为富人工作。

每年，我和妻子都会为当年想获得多少新的资产而制定目标。我们制定的目标不是赚更多钱。1989年，金开始投资房地产时，她设立的目标是10年内拥有20幢住宅的产权。那时候，看起来这是一项艰巨的任务。金从投资俄勒冈州波特兰市带有一个卫生间的两居室开始。18个月后——不是2年后——她已经轻松地实现了她拥有20处房产的目标。她达到目标后卖掉了这些房子，获得了超过100万美元的利润，然后她可以在亚利桑那州菲尼克斯市购置更大、更好的房产，而且还是免税的。

2007年，她的个人目标是新增加500个出租房到她的投资组合中。她已经拥有1000多套出租房，每个月都为她带来被动收入，这种收入应纳的税是最少的。她比大多数男人赚的要多得多，而且她已经完成了一个企业家在I象限中该做的所有事情。

我的目标是利用我的商业资产和产品增加现金流，我大规模投资石油、黄金和白银企业；作为一名教育产业的企业家，我每写一本书，都会从世界各地将近50家出版社获得版税，并持续很多年；我还增加了一个特许经营授权系统。在“摇滚”钱包生意中我已经学到，成为授权者比被授权者要有利得多。虽然我喜欢房地产，但是我更喜欢做B象限的企业家。

我这么说不是为了炫耀。实际上，我不愿意透露我们的财产数目和赚钱的方式。在下一章讲述如何守住你的钱时，你会发现让别人知道你富有多么危险。

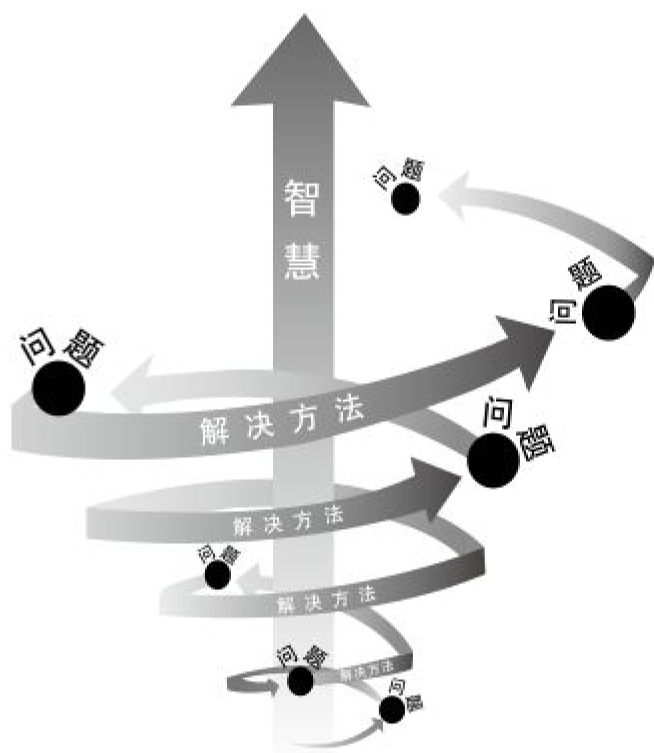
我之所以冒这个险透露我们如何做生意，主要是因为我和妻子致力于财商教育和提高我们的财商。现在的财商教育存在着一个大问题

是讲授或分享财商教育的人多数来自E象限和S象限，他们是雇员或自由职业者。他们中大多数人并不是真正的富有阶层。有许多记者写了关于金钱的新闻报道，他们自己却没有多少钱；有些人是销售员，如股票和房地产经纪人。在这些专家中，有些人拥有的也是位于E象限和S象限的人所拥有的，他们的退休计划多是股票、债券和共同基金。许多人期望股市繁荣，因为在他们退休的时候，如果股市惨淡，他们的生活将难以保障。如果美元的购买力继续下降或发生通货膨胀，他们的生活将变得拮据。简而言之，许多理财专家在给出理财建议的时候并不知道他们自己的退休计划是否行得通——如果知道的话，他们早就退休了。

我和妻子知道我们的退休计划行得通。我们之所以知道，是因为每个月我们的资产带来的被动收入会大量流入我们的口袋。我们不需要为未来的生活储蓄，投资债券或共同基金。如果我们一无所有了——这总有可能——我们仍将拥有真正的资产即我们的财商。我们还会东山再起，因为我们更关注学习，而不是赚钱。我们学习管理我们的钱财，而不是把钱交给位于E象限或S象限的人。正如富爸爸所说的：“只看投资或自主经营，并不表示你就是投资者或老板。”

小结

从下面的图表中，你会发现赚更多钱的秘密：



要想变得富有，你就必须认清这样一个事实：问题从来不会自动消失。当你发现了解决一个问题的方法，另一个新的问题就会突然出现。关键在于你一定要认识到，正是解决这些问题的过程才使你变得富有。你一旦解决了自己的问题，也会解决别人的问题，你也会前途无量。

人们愿意付钱给能解决他们的问题的人。比如，我愿意付钱给我的医生，来保持我身体健康；我付钱给我的管家，来维持房屋洁净；我在超市购物，因为如果我不吃东西，会感到饥饿甚至饿死；我付钱给餐馆老板，因为他的餐馆提供好吃的食物和优美的就餐环境；我纳税给公务员付工资，以便拥有一个运行良好的政府；我往教堂的捐款箱放钱，以便我在精神上得到指引和皈依。

我妻子赚了很多钱，因为她解决了一个大问题，也就是用负担得起的价格购置优质房屋。她努力解决的问题越多，她赚到的钱就越

多。而我努力工作去解决人们对财商教育迫切的需求。

简单地说，有亿万种方法可以赚更多的钱，因为有亿万个——假如能数得清的话——问题需要解决。关键是，你想要解决哪一种问题？你解决的问题越多，你就会变得越富有。

许多人想不劳而获，不愿意解决任何问题。或者，他们想得到的要多于他们解决问题所应得的报酬。我没有选择去联合船运公司工作的一个原因就是我是一个企业家，不是普通雇员。实际上，今天美国海运公司较少，原因之一就在于运营一个这样的公司需要投入的成本太大。这也是大多数美国港口的客货运船只不是由美国人掌舵的原因，同时也是今天我的母校美国商船学院的很多毕业生找不到工作的原因。这个问题就是由期望获得报酬多而做的事情少造成。

我的穷爸爸是工会的成员。实际上，他是夏威夷州教师工会的领头人。我了解他的想法，他认为教师组成一个集体，会有更大的权力。假如没有工会，教师们的收入就会更少，福利更差。没有教师工会，教育会比今天更艰难。

我的富爸爸是一个企业家。企业家相信更好的产品应有更高的价格。如果你要广大消费者支付较高的价格却不能提供更好的产品，那么市场将会惩罚你。换句话说，企业家通过解决问题而不是创造问题来得到报酬——除非你的产品是编造谜题。

许多人把企业家看成猪，认为许多企业家都是贪婪的猪。然而，企业家也做了很多好事，例如提供医疗保险、食物、交通、能源和全世界的通信。作为一个企业家，我尽我所能使世界变得更好，我的问题只针对那些什么都不做或做得很少却希望得到更多的人。在我看来，一个不劳而获或做得少但要的多的人也是一头贪婪的猪。

在世界发生变化时，那些做得少却想要得多的人的生活会更艰难。比如，因为很多人不怎么努力工作却要求更高的工资和福利待遇，美国的很多工作机会都流向了海外。今天在美国，加入工会的一个汽车工人的薪酬是每小时约75美元，包括福利。在中国，同样工种的汽车工人一小时的薪酬是75美分。在我写本书时，克莱斯勒汽车公司已经与中国的奇瑞汽车签署了在中国生产汽车的合同。每辆车的人

力成本不超过2500美元，基本上只是每辆美国汽车所要缴纳的保险的价格。

一个真正的企业家就是要发现一个问题，然后创造一个产品或一种服务来解决这个问题。你可以定一个更高的价格，如果你的产品或服务具有更高的价值，而且被消费者认可了，或者你的产品有附加值。比如说，我可以为我的书和游戏定更高的价格，因为对于多数人来说，它们具有认知教育的价值。而对于其他许多人来说，它们却不值钱。这些人不重视我的财商教育品牌，因为我的产品不能解决他们的财务问题。许多人并不相信金钱规则已经在1971年和1974年发生了变化，仍然坚信他们能够继续通过储蓄、投资共同基金并期望不用做太多工作，就可以得到更多的回报。为了他们自己也为了他们家庭的财富未来，我真诚希望这些信念和做法能解决他们的财务问题。

但为你着想，我却希望你不要相信上面那套逻辑。我有预感你不会相信的，因为你真的在读本书，并且积极地想提高你的理财智慧。现在就开始想想你需要解决什么问题，然后正视和处理这些问题，钱就会自动流入你的口袋。一旦你有钱了，你还需要用你的每一分理财智慧去守住你的钱财。那就是下一章将要讲述的内容，即第二财商：守住你的钱。

注释

[1] 即空缺市场。在市场经济中，一些企业专注于市场的某一部分环节，不与强势企业正面竞争，而是通过专业化经营，见缝插针地占据有利市场，又称缝隙市场、针尖市场等。

[2] 海盗的英语单词是Pirate，Pirate也有“盗版”的意思。前文的“盗版”和这里的“海盗”都用了Pirate这个单词。

[3] 被动收入指不需要工作就能赚取的收入。

第四章　第二财商：守住你的钱

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

守住你的钱，使其免受损失是很重要的。正如我们所知的，世界上充斥着各种类型的人和组织，他们静候良机，毫不客气地分享你的财富。这些人和组织多数是非常聪明和强大的，如果他们比你聪明或者比你强大，他们就会拿走你的钱财——所以第二财商非常重要。

如何衡量第二财商

第一财商一般通过总收入来衡量，第二财商则通过百分比来衡量。我这样来界定两类财商，下面举不同百分比的3个例子来说明：

1．在美国，一个人一年靠工资赚了10万美元，可能要缴纳50%的组合税收，如联邦税、州税、联邦社会保险捐款[1]等。那么这个人的税后净收入是5万美元。

2．另一个人一年从投资中赚了10万美元，缴纳15%的税。那么，这个人的税后净收入是8.5万美元。

3．第三个人也赚了10万美元，缴纳0%的税。那么，这个人的税后净收入是10万美元。

在上面的这3个例子中，谁纳税所占的百分比最小，谁就有最高的第二财商，因为他的钱损失得最少。

在下面几章中，我会深入讨论如何赚更多的钱而缴纳很少的税，而且以合法的方式实现。但是现在，你只需记住这个简单的道理：第二财商是衡量一个人最终收入的百分比，并相对于损失掉的收入的百分比。

小兔子、鸟和虫子

在很早的时候，富爸爸就开始教他儿子和我关于守住钱财免受损失的课程——在我们有钱之前。当时我们还年幼，富爸爸用一个非常简单的有关农夫的例子来说明他的观点。他说：“农夫要守住他的庄

稼免受小兔子、鸟和虫子的侵害。对农夫来说，小兔子、鸟和虫子就是小偷。”

当时我还是一个小男孩，将小兔子比做小偷非常残酷。小兔子很可爱，讨人喜欢，不会伤害人。鸟也是如此，实际上，我在家里养了一只小鹦鹉，把鸟说成小偷也是残酷的。至于虫子，我可以理解，我知道它们为什么被称为小偷，因为我家有个花园，虫子吃掉了我种的很多蔬菜。

站在我们身后

富爸爸并不是想吓唬我们。他只是想让他的儿子和我对现实世界保持小心谨慎的心态。他用可爱的动物——如小兔子和鸟打比方，是想让我们明白，对于我们个人来说，并非只有强盗、罪犯或逃犯才威胁到我们的财富。他还想让我们记住，有些坐等分享我们的财富的，是我们喜爱的、信任或尊重的人或组织——我们认为他们站在我们一边或站在我们身后。富爸爸说："那么多人站在我们身后，就是因为从后面更容易等到你的口袋出现漏洞。之所以这么多人有财务问题，一个原因就是他们的口袋漏洞太多了。"

除了富爸爸称为让农夫受损失的小兔子（bunnies）、鸟（birds）和虫子（bugs）之外，在现实世界中，我们口袋的漏洞可能把我们的钱流向：政府官员（bureaucrats）、银行家（bankers）、经纪人brokers）、商店（businesses）、新娘／情郎（brides/beaus）、姐夫／内弟（brothers-in-law）和法律顾问（barristers），这些统称为B系列。

第一个B：政府官员

众所周知，税收是我们最大的支出。美国税务部门的工作就是从你口袋里拿走钱财，并交给主管收入分配的政府官员。

不幸的是，大多数美国的政治家和政府官员非常擅长花钱，却不

知道如何赚钱，那可能就是他们选择这份职业的原因。如果他们有能力赚钱，他们可能会去做生意，而不是成为政府官员。他们不知道如何赚钱，但喜欢花钱，所以他们花大量的时间去想出更多的、更有创意的税收方法来拿走我们的钱财。

举个例子来说，美国政府官员创设了一个聪明的税收项目，称为AMT（alternative minimum tax），即替代性最低税[2]。AMT开始实行于1970年。这是针对年收入等于或高于6万美元的高收入人群所征收的附加税，是对同一个人的同一份收入征两次税的做法。但问题是，在1970年6万美元是一笔不小的收入，而今天，年收入6万美元却不能算高收入。许多富人并不缴纳AMT，只有高收入的工薪阶层要缴纳这种税。

如你所知，我们已经为各种各样的原因纳税，比如为我们的收入、投资、住宅、汽车、汽油、旅行、服装、食物、酒、香烟、生意、教育、执照、许可证、死亡等纳税。我们还为税收本身纳税，为我们一无所知的税收项目纳税。收这些税的目的是为了国民的公共利益，有些税收确实是为了社会有更好的发展。但是，社会问题变得越来越严重，因为政府官员不知道该如何解决问题（也不知道如何赚钱），他们只知道砸钱来解决问题。有时花更多的钱也不能解决问题，他们就只好创造新的税收项目来获取更多的钱。问题愈演愈烈，我们缴纳税收的百分比只会越来越高。像复合利息可以使我们变得更富有一样，复合税收却使我们变得更贫穷——这就是为什么第二财商重要的一个原因。如果你所赚的钱都从你的口袋漏光了，你是不会变得富有的。

税收是重要的

在进行下面的论述之前，我需要说明的是，我并不反对政府，也不反对纳税。富爸爸说，“税收是为了在文明社会中生活应付的必要支出。”他告诉他的儿子和我，学校和老师、消防员和维护治安的警察、法庭系统、军队、道路、机场、食品安全和政府部门要正常运转，所需的费用都由税收来支付。富爸爸之所以对美国的税收感到灰

心丧气，是因为政府官员很少能解决他们所面临的问题，这就意味着税收会持续上涨。政府官员不去解决问题，而是常常提议组成某个委员会来研究问题，这就意味着他们什么都不做。富爸爸意识到我们的纳税只会更多，他形成这样一个信条：“政府官员的工作就是把手深深地插入——合法地插入——你的口袋中，而你要做的就是找到税收优惠方案，尽可能多地留住你的钱——当然也是合法地。”

不幸的是，通常是赚的最少的人纳税的百分比最高。最近，“股神”巴菲特这样评论美国的税收系统：“我们这400个有钱人比我们的接待人员或清洁女工纳税的百分比要低，就此而言，如果你属于幸运的1%，就应该归功于其余99%的人，为这99%的人着想。”

哪个政党更好一些

如你所知，我既不是共和党人，也不是民主党人；既不是保守党人，也不是自由党人。有人问起此类问题时，我会简单地回答我身兼数职。举例来说，我想赚更多的钱，尽可能利用税收优惠政策；我也向慈善组织和其他我认为有价值的事业捐赠（这部分是免税的），我还希望我纳的税能够用以建设一个良好的社会，照顾那些老弱病残。

谈到钱时，许多人认为共和党要比民主党好一些。事实并非如此。共和党说，“民主党征税然后花钱”。而共和党自己借钱然后花钱。最后的结果是，不管哪个政党都在增加长期的国债，这些债务将以更高税收的形式转嫁到下一代国民身上。这就是财商低的表现。

创设社会保险和医疗保险是民主党人前总统罗斯福和约翰逊的功劳，但这两项福利制度也是有史以来最昂贵、最具有潜在灾难性的制度。

在共和党人艾森豪威尔在任总统时，美国是世界上最大的债权国，是一个富裕的国家。然而，当共和党人尼克松当选总统后，金钱的规则发生了变化，美国的财富也开始发生变化。运用总统的权力，尼克松在1971年取消了金本位制。这一措施使美元由金钱转变为流通货币。

尼克松允许美国政府大量印制钞票，来解决金钱问题。这与某个

人囊空如洗却频开支票没什么两样。如果我们都像政府这样做的话，就会被关进监狱。富人和穷人之间的差距逐渐拉大，原因之一是多数人仍然遵循旧的金钱规则——旧的资本主义。1971年后，新的金钱规则已经取代了旧的金钱规则。富人变得更富，而穷人和中产阶级只能更努力地工作，在社会的夹缝中勉强存活。

1980年，共和党人里根总统给我们带来了供给学派经济学，又叫做“巫毒经济学”。“伟大的沟通者”里根宣传推广这种新经济理论，幻想可以减少税收，可以继续通过借钱的方式支付政府开销。然而，里根总统原是一名演员，而非经济学家。他的这种做法与为减少现金支出而用信用卡支付毫无二致。

托马斯·盖尔·穆尔后来成为里根总统经济委员会顾问团的成员，他指出，美国在20世纪80年代中期正在跨越一道门槛，由债权国向债务国转变，他认为不必担心：“我们开动印钞机，就可以偿还每个人的债务。”这真让我激动得近乎疯狂，但是我们如果这么做通常被叫做“伪造货币”。

1971年，金钱规则发生的变化和里根总统的供给学派经济学起了双重作用，使得美国的国债激增。在里根总统任期的尾声，联邦政府的债务已高达2.6万亿美元。

在里根就任总统时期，副总统老乔治·布什意识到国家债务膨胀是由于里根总统实行减税政策引起的，于是他在竞选时承诺：“我保证，决不加税。”但是，他当选后并没有兑现自己的诺言，反而提高了税收，所以未能获得总统连任。

然后是民主党人克林顿走马上任。在他的拉链有些小麻烦后[3]，他卸任离开白宫，他声称他在任时预算已取得平衡，国家债务没有增加。当然，正如他对他的性生活撒谎一样，他所谓的预算平衡也是在撒谎。他把用来支付社会保险和医疗保险的税收列为收入“平衡了”预算。他没有将钱投入社会保险信托基金，而是花掉了。这种做法可能就像是他从他女儿的大学基金中拿出钱来，为莫妮卡买了一件新裙子。

然而，克林顿在任时说出了一个事实。他承认，没有什么所谓的

社会保险信托基金。在他的任期内，医疗保险开始出现赤字，这说明入不敷出。不久，社会保险也会出现同样的困境，因为7800万在婴儿潮出生的人在2008年开始退休。

接下来小乔治·布什出任美国总统。在“9·11”事件后，他以未经证实的理由，仰仗他的声望发动了对伊拉克的战争。今天，他是美国历史上最不受欢迎的总统。不仅仅因为他发动的战争是灾难，而且，为了避免经济灾难的发生，在他的眼皮底下，联邦储备银行降低利率，向世界各地发放了大量“假钞”。他上任仅5年后，美国国债的数额已经超过了历史上所有美国总统时国债数目的总额。现在爆发的次贷危机就是他的经济政策所带来的恶果。

这一切说明，税收多少与哪个政党执政并没有关系。如果民主党执政，他们可能会征税，然后花钱。如果共和党执政，他们可能会借债，然后花钱。不管哪个政党执政，最后的结果都一样：更多的债券、更严重的财政问题和更高的税收。所有这一切都是因为政府体制就是要尽可能多地拿走你的钱。

你是否愿意分享财富

很多年前，我听过一个笑话，可以说明人们对分享财富的真实想法。有一天，一个社会党人敲开一个农夫的家门，请他加入当地的社会党。农夫不知道什么是社会党人，于是请求举例说明加入社会党有什么好处。社会党人说：“如果你有一头牛，村里的每个人都可以从你的牛身上挤牛奶喝，这叫分享财富。”

“听起来不错。”农夫说。

“再者，如果你有一只羊，”社会党人说，“那么每个人都可以分享羊毛。”

“很好，”农夫说，“听起来很不错。”

“还有，如果你有一只鸡，每个人都可以分享鸡蛋。”

“什么？”农夫生气地大叫道，“那不行！马上离开这儿，立刻滚蛋。”

“这……是……为什么……”社会党人结结巴巴地说，“我不明白。

你很喜欢分享牛奶和羊毛的想法，为什么反对分享鸡蛋呢？”

“因为我没有牛，也没有羊，”农夫吼叫道，“但是我有一只鸡。”

这就是第二财商很重要的原因——每个人都同意分享财富，只要这是你的财富，不是他们的财富。

谨慎选择你的收入

从前文中，你已经知道有3种不同类型的收入：劳动所得、投资所得和被动收入。了解不同类型的收入之间的差别很重要，特别当你要守住钱财的时候。你为获得劳动所得而工作，就没有多大空间来守住你的钱财。

在美国，甚至低工资的劳动者也需要缴纳高比例的税。他们要缴纳将近15%的收入给社会保险，还要缴纳联邦税、州税和当地的税。现在，我听说有人认为社会保险并非要求个人交出15%的收入，这个数字大约为7.4%，意思是说你的雇主为你支付另外的约7.4%。这可能是事实，但是我把这全部的15%都看成是我的钱。如果我的雇主不把这笔钱缴纳给政府的话，他应该把这笔钱给我。

另一事实是，我们希望雇主能缴纳401（k）退休金计划的经费。这笔钱尽管是雇主交给投资银行保管的，但实际上仍然是你的。

就我个人而言，我不想让政府来决定我未来的财务安全。美国政府在这方面做得很糟糕，我宁愿自己管理自己的钱财。政府没有太多的理财智慧，只会花掉收上来的钱。那些大权在握的人知道多数人未能接受财商教育，那么，能用你的钱财使他们和他们的朋友发家致富，他们何乐而不为呢？

第二个B：银行家

创立银行原是为了保护你的钱财免受强盗的侵犯。但是，如果你发现银行家在某种意义上也是强盗，该怎么办呢？银行家不需要等着你的口袋漏出钱来，你用自己的手从口袋中取出钱，亲自交给了银行

家。但是，如果你发现恰恰是这些人——受你委托来管理你的金钱的人——正在分享你的钱，而且数量要比你知道的还要多——还是以合法的形式，你又该怎么办呢？

纽约州州长埃利奥特·斯皮策[4]担任纽约市司法部长时，调查了很多投资银行和共同基金公司，发现它们有多宗非法交易。正是那些受委托管理公众钱财的人，从公众身上拿走了比他们应得的多得多的钱。而这些违法的公司被罚款的金额远比他们拿走的钱要少。尽管罚款的数额太少令人不安，但更令人不安的是，现在这些银行家仍在吸收大量储蓄。

更大的问题在于，斯皮策仅调查了纽约市的投资银行和基金公司。银行家从天真的消费者手里拿钱是全世界范围内普遍存在的现象。因为越来越多的公司不再关心职工的生活，更多的职工被迫为退休后的生活而储蓄。工薪阶层没有钱像富人那样聘请理财顾问，这导致他们在财务上很无知，他们的钱被汇聚在一起，像热气球一样迅速膨胀，从而使银行家和那些为他们提供理财服务的人变得越来越富有。今天，工薪阶层的退休基金推动着全球经济的繁荣。退休基金已汇聚成了金钱的海洋，并扩张到空前的规模，但拥有这些金钱的是银行家，而不是你自己。

调查开始

2007年，美国国会开始对现行的401（k）退休金计划和共同基金进行调查。银行家受我们委托来打理我们的金钱。下面这段话摘自2007年3月14日《华尔街日报》的一篇评论文章——埃莉诺·莱斯写的《你的401（k）退休金计划用于什么》：

> 401（k）退休金计划并不要求明确规定参与者的人数是多少，而且可以有很多收费项目，包括进行独立审计的费用、跟踪和维护用户信息的费用、顾问服务费用，还包括求助热线的费用，当然也包括管理基金的基本费用……
>
> 401（k）退休金计划支出的压力逐渐加大，促使联邦立法者进行调查……上周调查显示，有关费用披露制度的缺陷使员工很难知道他们是否受到了公平的对待。

问题是甚至你的雇主都弄不明白这些费用的来龙去脉。实际上，你的雇主甚至不知道其中某些费用，因为它们是隐性支出。所以，你又怎能期望知道或理解这些费用呢？这篇文章接着写到：

今天，有一些雇主聘请专业顾问来帮助他们弄清这些费用……

人们普遍关心401（k）退休金计划所谓的“分享收益合同”的高费用、复杂性和潜在的利益冲突。费用中通常包括共同基金支付给401（k）退休金计划管理者的费用，如提供账户管理等服务进行补偿的费用。这些费用通常被计入由参与者提供的基金费用，因此提高了参与者的成本。

读了上面的摘录后，很明显，对于管理退休基金的银行家来说，他们通过你的钱财而变得富有是多么容易啊！正如我前面所提到的，银行是为了守住你的钱财而创立的，现在它们却正在拿走你的钱。可悲的是，正是我们自己使得他们这么容易得手。我们甚至没有必要再亲自走进银行（实际上，他们可能因此而向你收费），事实是，甚至在我们拿到工资之前，钱就被拿走了。银行家无需从我们的口袋中拿钱，因为那些钱甚至从来没有被放进我们的口袋。

修剪硬币

在罗马帝国时期，许多帝王用硬币玩游戏：他们修剪硬币，从边缘削下少量的黄金和白银。这就是今天硬币的边缘有凹槽的原因，凹槽是为了防止硬币被修剪。后来帝王们和他们的财政部不再修剪硬币了，他们开始用更低廉的普通合金与黄金或白银混在一起，铸成金币或银币。

美国政府在20世纪60年代也以同样的方式对待发行的硬币。一夜之间，银币消失了，取而代之的是假银币。然后在1971年，美元变成“假钞”，因为已经完全取消了金本位制。

从许多方面来看，银行家的实力最强大。每天，他们都通过印制越来越多的“假钞”来让储户的财产缩水。比如，按法律规定，银行可

以吸收你的储蓄，只支付给你小额的利息。然后你每储蓄1美元，银行就可以借出20美元或更多，并获得更高的利息。举例来说，你在银行存了1美元、存期超过1年，银行支付给你5%的利息。银行立刻就有权贷出20美元，以你的储蓄为担保来要求得到20%的利息。银行付给你5%的利息，而贷出20美元收取20%的利息。这就是银行的致富之道。如果你和我也像银行这样做，就会被送入监狱，这被称为高利贷。

银行的做法也导致了通货膨胀，因为银行是在用金钱玩游戏，让贫富差距拉得更大。储户是输家，而银行家是赢家。

在新的金钱规则下，我们要知道如何通过借贷来获得资产，因为我们不再需要储蓄货币。换句话说，在新的资本主义条件下，赢家是聪明的借款人，而不是那些储户。

第三个B：经纪人

"经纪人"是对"销售员"的另外一种称呼。在金钱世界中，有股票经纪人、债券经纪人、房地产经纪人、抵押经纪人、保险经纪人、商业经纪人等。如今的一个问题是，大多数人从经纪人那里而不是从富人那里得到理财建议。如果你遇到一个富有的经纪人，你要问问他是不是通过他的销售能力或理财能力而致富的。

沃伦·巴菲特曾经通过观察得出结论说："在华尔街，开劳斯莱斯的人向坐地铁的人寻求建议。"

富爸爸说："他们之所以被称为'经纪人'，原因是他们没你有钱。"

好的经纪人与差的经纪人

你不能变得很富有的另一个原因在于，好的经纪人——他们知道自己正在做什么——通常没有时间为你服务。他们正忙着为那些高净资产的客户工作。

当我和金贫穷的时候，我们面临的最大挑战之一是，找到一个愿

意对我们进行财商教育的经纪人。因为我们的钱不多，而大多数经纪人又没有太多的时间。我们遇到过许多只想卖产品给我们而不愿意教我们财务知识的经纪人。但是，我们一直没有放弃寻找。我们要寻找一位年轻的股票经纪人，他刚刚建立了客户群，为人聪明，是本行业的业务高手，还必须是一个投资者。在一个偶然的机会，通过一个朋友的朋友的介绍，我们认识了汤姆。开始时，我们给他2.5万美元。15年后，我们的股票投资组合赢利高达数百万美元，而且还在增长。

1986年，我和金结婚后，开始投资房地产。我们决定一开始只投入很少的资金。我们碰到过很多没水平的房地产经纪人，他们出售房地产，而不是投资房地产。如果他们有所投资的话，那是共同基金。终于，我们遇到了约翰。从5000美元开始，他帮助我们将房地产投资组合收益增长到近25万美元。尽管这些收益听起来似乎不是很多，但在3年内就获得了，而且是在俄勒冈州波特兰市非常不景气的房地产市场中实现的。今天，我们的房地产价值数千万美元，并且还在继续增值。

学到的教训

我们都知道，经纪人有好和差的分别。简言之，好的经纪人使你变得更富有，而差的经纪人总是在编造借口却什么也不能帮你。下面是一个帮助我们找到和拥有好经纪人的方法简述：

1．我和金都参加了股票和房地产投资的课程。 拥有更多的知识使我们能将销售员和受过良好教育的经纪人区别开来。

2．我们所要的经纪人同时也是他们本专业的钻研者。 除了在相关领域中接受最基础的专业教育外，汤姆和约翰也投入了很多的时间去研究和学习。汤姆经常请我看他在做的商业计划。约翰既是房地产经纪人，也是房地产投资者。今天，他已成为房地产投资领域受人尊重的前辈。

3．我们想知道他们是否对他们自己出售的产品也进行投资。 换句话说，如果经纪人没有信心投资他所出售的产品，那我们为什么要

投资呢？

4．我们想建立一种稳定持久的关系，而不是只做一次交易。 许多经纪人只想出售他们的产品或服务。而汤姆和约翰都会抽出时间和我们共进午餐，即使在我们没有什么钱的时候，他们也是我们的朋友。

成功的关键

成功的关键是教育。我、金、约翰和汤姆都是投资学的好学生。我们对同一主题感兴趣，我们都想学习有关投资的更多知识，我们投资于我们各自擅长的领域。汤姆对房地产不太了解，所以我们不和他讨论房地产；约翰对股票市场不感兴趣，所以我们不和他谈论股票。

我们的财富增长的另一个原因是我们的知识也在增长。我经常给约翰打电话，问这样的问题："你能给我解释一下收益资本化率和内部收益率的区别吗？"他总会花时间解释给我听，而不只是出售服务。我经常给汤姆打电话问他这样的问题："你能解释一下长期债券和短期债券的区别吗？"而汤姆非常乐意当一名老师。

富爸爸公司之所以专门开几天股票和房地产的研讨会，就是因为财商教育很重要。给我们上课的老师是那些以身作则、言行合一的投资者。富爸爸公司重视财商教育，因为对于我和金来说，财商教育是我们和我们的经纪人汤姆和约翰之间的纽带，使我们双方的关系更牢固。正是对财商教育长期不懈的投入使我们4人共同致富。

今天，我经常接到股票经纪人和房地产经纪人的电话，他们都声称有很棒的交易要给我，这将使我变得富有。在大多数情况下，他们都只是对佣金感兴趣，所以他们只会把食物放在他们自己的桌子上……而不是我的桌子上——好的经纪人会把食物放在双方的桌子上。

我再强调一下，第二财商是通过百分比来衡量的，通常是经纪人赚到了这个百分比。举例来说，如果我买了100万美元的资产，经纪人可能赚到6%即6万美元。如果那些资产给我带来每年10%即10万美元的现金回报，那么我可以轻松地支付经纪人的佣金，因为我只需

支付一次。

相反，如果我参与买和卖（倒卖不动产或日交易股票），我就要支付买进卖出的手续费，即通常被称为“往返交易”或“划点差”。在房地产交易中，往返交易可能会吃掉12%的投资收益，还要缴纳高额税金——这在财务上是很不明智的。

操盘手与投资者

进行买进卖出的那些人是操盘手，不是投资者。操盘手不仅要向经纪人支付较高的佣金，而且还要为买进和卖出缴纳更高的税收，即为短期资本利得缴税。这说明税务部门并不认为买进和卖出的人是投资者，而认为他们只是专业的操盘手，并很可能会对他们的收入加征自雇税 [5] 。聪明的投资者知道如何通过明智的投资和雇用好的经纪人来减少交易的费用和税收。

挤油交易

很多年前，我的一位朋友的母亲的账户被一位友善的经纪人进行了“挤油交易”。所谓挤油交易，就是经纪人为客户进行过度频繁的交易，最后的结果是，经纪人以佣金的形式拿走了客户的钱，而客户的投资等于毫无收益。

所以，在你将钱交出去之前，一定要谨慎选择你的经纪人。最起码你应该问问你的经纪人，你是否可以给他的一些客户打电话，和他们交流一下。一定要记住，像汤姆和约翰这样的好经纪人才能使你变得富有，而差的经纪人只会使你变得贫穷。

第四个B：商店

所有的商店都要出售东西。如果商店卖不出东西，就破产了。我经常自问：“这家店的商品或服务会使我变得更富有，还是使我变得更贫穷呢？”在大多数情况下，这些产品或服务不能使你变得更富有，只会使商店变得更富有。

许多商店都在想方设法使你变得更贫穷。比如说，许多大百货公司发行自己的信用卡——这是人们所拥有的信用卡中最糟糕的一种。它们想要你持有它们的信用卡，原因是它们可以从银行得到一定的回扣。发行信用卡的公司是银行的经纪人——注意经纪人和银行的模式再次出现。

使用信用卡购买劣质产品

这么多人身陷财务泥潭的一个原因是，他们不仅购买了使他们变得更贫穷的产品，而且还用高利息的信用卡来支付，这样使他们变得更贫穷。举例来说，如果我用信用卡买了一双鞋子，花了好几年来支付账单，等于持续为一个使自己更贫穷而不是更富有的产品埋单，所以多年以后我依旧很贫穷。穷人购买了使他们贫穷的产品，花很多年的时间来偿还这些欠账，同时还带来了高利息的费用。

如果你想成为富人，那么就要尽力成为能让自己变得更富有的商店的消费者。举例来说，我是许多投资时事通讯和财经杂志的忠实读者。我也是那些教育产品和研讨会的参与者。换句话说，对我的竞争者来说，我是个不错的消费者。我喜欢把钱花在这些可以使我更富有的产品和服务上。

第五个B：新娘和情郎

我们都知道有些人会为钱而结婚。不管是男人还是女人，都有为了钱而非为了爱情结婚的。不管你喜不喜欢，钱在任何婚姻中都很重要。电影《了不起的盖茨比》中有这样一句台词：“富家女不会嫁给穷小子。”在电影里这句台词也许很贴切，但是在现实生活中，总有穷姑娘或穷小子为了钱而与富人结婚的事情。

爱的掠夺者

富爸爸把那些为了钱而结婚的人叫做“爱的掠夺者”。你越有钱，他们就越爱你。在那桩广为人知、悬而未决的离婚案件中，保罗·麦卡

特尼[6]可能不得不放弃他那10亿房地产的50%。那是很大一笔钱。可以看出作为一名音乐天才，麦卡特尼已经赚了很多钱，但是缺乏第二财商使他损失了很多钱，如果他婚前做点计划的话，也许可以免遭这个损失。我的朋友唐纳德·川普说：“在你结婚前，一定要签一份婚前协议。”签婚前协议就是第二财商较高的表现，而为几年的婚姻赔上一生积蓄的一大半则是第二财商较低的表现。

富爸爸过去常说：“你如果把爱和金钱结合在一起，那么将是财务上愚蠢而非财务上理智占了上风。”我和金结婚时，我们俩都没有什么钱，所以我知道我们不是为了钱而结婚的。虽然我们没有什么钱，但还是制定了在婚姻不能按照我们希望的那样发展时所要采取的退出策略。所以金拥有她自己的法人公司，我也有我自己的公司；她有她自己的投资，我也有我自己的投资。如果我们要分手，就不需要分割财产，因为原本就是分开的。我很高兴地说，自从1986年结婚以来，我们一直都很开心，我们的婚姻生活越来越好，而且一年比一年富有。

在签署协议前考虑退出策略

结婚以后会一直生活得很开心是一种愚蠢的想法。这种想法只能存在于童话中。世事难料，所以退出策略对于任何有价值的东西都是重要的。

我知道你在与梦寐以求的爱人结婚之前要求签署婚前协议，可能会让人觉得不舒服。但这是财务上最理智的做法，特别是处在当今离婚率高达50%的时代。你与一个新的伙伴合作一笔新的生意时，我知道在你们的合作刚刚开始时要考虑到买卖协议或合伙解除合同，可能是比较困难的，但是，你在签署协议前考虑到退出策略在财务上才是明智的。

许多人不喜欢考虑退出策略，但是你在最后退出前有所考虑，是高财商的表现。

第六个B：姐夫和内弟

死亡是最后的退出。死亡也是让你无法守住财富的掠夺者之一——或许应该说是贪婪的人——出现的另一种时刻。如果你富有但缺乏财商，你爱的人可能就要付出昂贵的代价。如果你富有，家人、朋友和政府要员会出席你的葬礼。你八竿子打不着的亲戚们的孙子，这些你从未见过的孩子，会突然出现在你的葬礼上成为你的家人，为你哭丧。如果你的财商较高，那么这些为你离去而感到悲痛的亲戚能继承你的钱，百分比将由你控制，甚至在你过世后仍然可以控制。那些财商高的人通过遗嘱、委托或其他的法律手段来守住他们的财产和最后的愿望，不受死亡的最后掠夺。你只需看看利昂娜·赫尔姆斯利[7]。她能将1200万美元的遗产留给她的狗，而不给子孙们留下一分钱。尽管不建议你这样做，但可以肯定的是，财商高将使你能够决定你的钱的去向，甚至是你已躺在坟墓中。

在去世之前，与你的财务规划师计划你的退出策略。如果你富有或想要成为富人，考虑你的最终退出策略在财务上是很明智的做法。在你死前要做这件事——不过不要考虑狗了。

第七个B：法律顾问

你可能还记得控告麦当劳出售的咖啡太烫的那个人吧——这就是因为法律问题你的金钱遭受损失的例子[8]。有许多人正是因为诉讼才变得富有。所以让你的财富缩水的第七个“B”就是法律顾问。律师会非常乐意将你带到法庭上，拿走你的钱。

要知道，你的钱可能遭到潜在的损失，在财务上明智的人必须做以下件事：

1．你的名下不要留下任何有价值的东西。　我的穷爸爸骄傲地说：“我的房子在我的名下。”财务上明智的人不会将房屋登记在自己的名下。

2．立即购买个人责任保险。　记住，你不能等到正好需要时才购买保险。你要抢在你的需要之前，预先购买保险。

3．以合法的实体持有资产。　在美国，好的合法的实体如股份有限公司（C-corporation或S-corporation）、有限责任公司（LLC）和有限责任合伙（LLP）。还有一些较差的合法实体，如独资和普通合伙（GP）。具有讽刺意味的是，大多数小企业主拥有的都是较差的实体。

规则已经发生了改变

今天，我仍然听到有人时常说，“要努力工作，储蓄，偿还债务，长期投资多元化组合的共同基金”。这些过时的建议，是为财务上的无知者提供的。这是按照旧的规则玩金钱游戏。

在今日美国，努力工作争取赚更多钱的人，纳税也越来越多。他们存钱，而后损失了，因为美元不再是金钱，只是一种持续贬值的流通货币。他们不学着利用债务杠杆使自己变得更富有，而是努力工作以摆脱债务。数百万美国人往由共同基金构成的401（k）退休金计划中投钱。由于在学校未能受到财商教育，他们口袋中的钱漏光了。

回顾历史

回顾历史时，我们很容易看出，美国和世界的金钱规则已经发生了改变。你已经知道为什么储蓄是为财务上的无知者准备的。这种改变开始于1971年。

1943年，美国政府因参加第二次世界大战而迫切需要钱，于是政府就通过了一项立法，让政府有权在劳动者拿到工资前就拿走他们的部分所得。换句话说，在劳动者得到报酬前，政府先得到了报酬。今天在美国，如果你有一份工作，那么你没有避税的措施来守住你的钱。你不需要注册会计师，因为他们不能守住你的钱财。但是如果你拥有企业或是一名投资者，你会发现，你可以利用政府这张大网上的很多网眼来合理避税。在下一章中，我将深入讨论这些网眼。

如你所知，在1974年，工薪阶层有必要成为投资者，为他们的退

休而储蓄。这促使401（k）退休金计划的产生。401（k）退休金计划的问题是，它让政府塞紧了网眼，堵住了工薪阶层合理避税的可能。让我来解释这一点。

当你为钱工作时，你的收入被称为劳动所得，这种收入要缴纳的税最高。当你从401（k）退休金计划中取钱时，取出来的收入，你或许已经猜到，是劳动所得。猜猜看你储蓄的利息税从哪里来？还是劳动所得。

这就意味着，一个人努力工作、储蓄、偿还债务和为401（k）退休金计划投钱，却要缴纳最高税额——因为他的收入是劳动所得。这是在财务上是不明智的做法。遵循这些规则的人，口袋中的钱漏了出来，这说明他们的财商很低，因为他们把自己的很大一部分收入拱手相让。

财务上明智的人并不想要高薪水。接受过财商教育的人宁愿要版税或红利，因为这类收入纳税比例较低。知识渊博的投资者至少知道要通过投资获取资本利得和被动收入。

注意不同的人适用的税制是不一样的，这一点非常重要。在作出财务决定前，你要确保自己找到称职的税务律师和税务会计，并遵从他们的建议。

1913年，美国联邦储备银行成立。这可能是美国历史上最重要的事件之一，全球的金钱规则从此发生了实质性的变化。那些为工资而工作的人应该记住这件事，因为从此他们的个人财富开始受到攻击。

首先，美国的联邦储备银行不是政府的实体，它是虚幻的。它也不是属于美国的实体，它为世界上最富有的人共同拥有。

当联邦储备银行成立时，世界上最富有的人控制了世界上最富有国家的货币体系……然后改变了金钱规则。

今天，我听到美国人要求政府守住美国人的工作和美国人的利益。我偶尔也听到有人说“购买国货”或“支持美国企业”。很好，但是太迟了。那是来自绝望的人们的微弱呼声。在1913年，世界上最富有的人通过控制世界上最富有的经济实体——美国经济，进而控制了世界货币供应。他们改变了金钱规则，不声不响的。

如今从技术层面上说，美国经济已经破产，国库被借据塞得满满的，这些借据被称为债券或短期国债，它们是下一代美国人必须偿还的债务。随着数十亿人到富人的企业工作、在富人的银行储蓄和经由富有的银行家投资富人的资产（也就是股票、债券和共同基金），这种情况仍在继续。设计这种系统是故意的，目的是尽可能多地分享和控制你的钱财——以合法的方式。

很多年前，在20世纪80年代早期，我读了一本好书《巨人之现金抢劫》。英文书名中的grunch是“全体的、普遍的现金抢劫”（Gross Universal Cash Heist）的首字母缩略词。这本书的作者是理查德·巴克敏斯特·富勒博士，他被公认为我们这个时代最杰出的天才之一。在富勒博士1983年去世之前，我有幸3次向他请教。他对我的生活产生了巨大的影响，其他读过他的作品或与他一起学习的许多人同样深受影响。美国哈佛大学把他评为最有影响力的校友之一，美国建筑师学院把他评为20世纪最杰出的设计师之一。

如果你能找到富勒博士的《巨人之现金抢劫》这本书，我相信你会更清楚地知道，人们的金钱是如何从口袋里漏掉的，以及这一点如何隐蔽，让我们的教育系统难以发现。我相信你会觉得这本书令人非常不安，特别是在看到今天的石油、战争、银行、经济和教育等领域的情况时。

在这本书中，富勒博士认为，你上缴税收给美国政府，然后政府把钱分配给那些跨国企业。换句话说，我们选举出来的政府官员、众议院议员和参议院议员，并不代表人民，他们代表着大企业。很意外吧！

2003年，总统小乔治·布什和国会的共和党人毫不掩饰地强行通过处方药福利议案。这个议案是过去20年中最昂贵的议案之一。美国人将为此纳税超过5000亿美元。在这份议案通过后不久，大批国会议员和员工被医药公司雇用，有的人拿到了数百万美元的待遇。这就是巨人抢劫现金的一次行动。

如果你想了解这方面的知识，还可以读这3本书：

理查德·邓肯著《美元危机》
约翰·鲍格尔著《资本主义的灵魂之战》
安迪森·维金著《债务帝国》

我相信读这4本书有价值，因为每本书的作者来自不同的学科，持有不同的观点。例如，富勒博士是未来派，理查德·邓肯是国际银行家，约翰·鲍格尔是美国先锋集团[9]的创始人，安迪森·维金是国际投资顾问。来自4个不同学科的4本书，基本上在讲述同一件事：富人们正在玩金钱游戏，正在合法地分享着你的钱。

一套新的规则

就我个人而言，我不去尝试改变系统。我的人生信条是：与其改变系统，不如改变自己。换句话说，我不会与驱动风车的风作斗争。因此，我没有政治倾向性。在与那些操控金钱世界的人物的对抗上，我不相信政治或政治家能有所作为。看起来大多数政治家为了获得选举胜利，都要充当那些操纵世界金钱的大人物的工具。大多数的政府财政顾问同时都是这些世界银行家的雇员。

我只想了解规则并按规则办事。这并不意味着我相信规则是合理的或公平的。它们是不合理或不公平的。金钱的规则的确如此，而且有规律地变化着。此外，这种新的金钱世界，即使有不公平之处，仍有诸多益处。它已经给世界带来了巨大的财富和新的产品，提高了世界各地人民的生活水平。全球数十亿人的生活质量正在提高。金钱做了很多善事。

但不幸的是，这些改变是以牺牲许多国家、许多人的利益和我们的环境为代价的。许多人利用别人在财务上的天真无知而变得富有，许多人通过别人口袋漏出的财富而变得富有。这就是第二财商“守住你的钱”非常重要的原因所在。无知是福，这正是和你分享财富的人所期望的——你的无知使他们自然而然地变得富有。

注释

[1] 为美国收入税的一种，用于维持社会保险和医疗。

[2] 此项税制成立的初衷是为了避免高收入所得者过度使用税收优惠政策来达到全免或大额度减免税金的目的，而对他们采取的一种惩罚性措施。

[3] 指克林顿与白宫实习生莫妮卡·莱温斯基的性丑闻。

[4] 埃利奥特·斯皮策于2007年3月因性丑闻辞去纽约州州长职务。

[5] 根据美国税制，自己当雇主的人即自雇人要缴一项自雇税，税率是15.3%。自雇税是为自雇人将来退休后的退休金和医疗福利而付的。

[6] 保罗·麦卡特尼为甲壳虫乐队成员之一，英国著名歌手，他结婚4年即离婚，但未签婚前协议。

[7] 利昂娜·赫尔姆斯利为纽约酒店大亨，被称为“吝啬的女王”。

[8] 这是著名的“麦当劳咖啡案”。1992年，美国老太太莉伯克在购买麦当劳的热咖啡时被烫伤，后来向麦当劳索赔，最终在1994年结案，法庭裁定，麦当劳赔偿受害人共64万美元。

[9] 美国先锋集团是世界上最大的不收费基金家族、世界上第二大基金管理公司。

第五章　第三财商：预算你的钱

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我的穷爸爸经常这样说："要量入为出。"

我的富爸爸说："如果你想富有，就要增加你的收入。"

在本章中，你将会认识到量入为出并不是让你变得富有的聪明方法。你会学到关于预算的知识，了解两种不同类型的预算：一种是预算赤字，另一种是预算盈余。第三财商之所以很重要，就在于学习如何做盈余预算是变得富有和保持富有的关键所在。

预算就是计划

"预算"这个词的一个含义是：为平衡资源和支出所作的计划。

富爸爸说预算是一种计划。他接着解释："大多数人是把预算做成变穷或成为中产阶级的计划，而不是做成致富的计划。大多数人顶着预算赤字度日，而不是按预算盈余来生活；不去努力创造预算盈余，而是尽可能量入为出，这种做法常常意味着创造预算赤字。"

第一种预算：预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中对预算赤字的定义是："政府、企业或个人的支出超过其收入。"注意这个用词"支出超过收入"。入不敷出是预算赤字的原因。这么多的人都顶着预算赤字生活，是因为花钱要比赚钱容易得多。在面对严重的预算赤字时，许多人选择削减开支。富爸爸的建议是不要削减开支，而要提高收入。他认为提高收入、增加财力是更聪明的做法。

政府的预算赤字

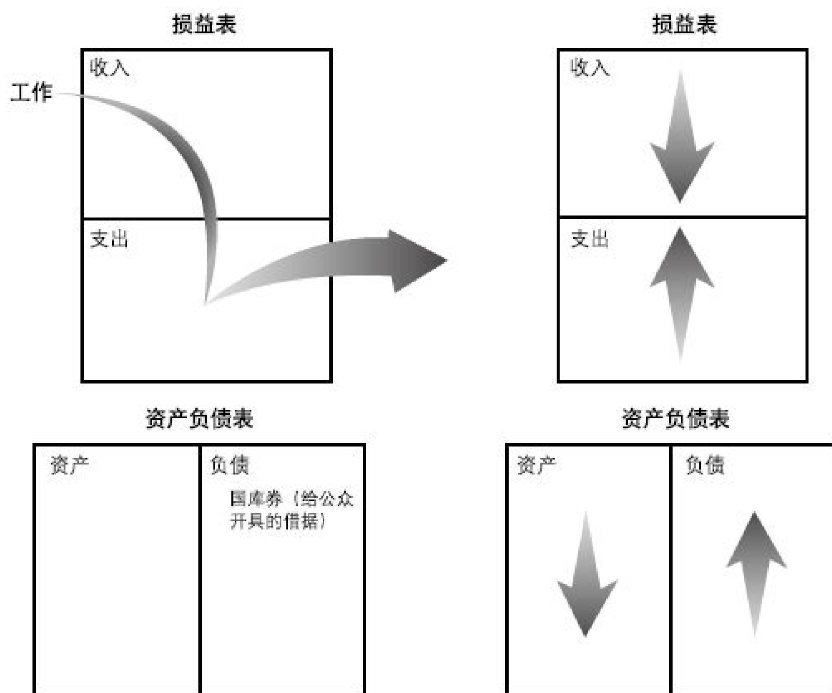
谈到政府的预算赤字时，《巴隆金融与投资手册》中这样写到："美国联邦政府累积的预算赤字，必须通过发行国债来负担。"在本书前面几章中，我写到美国政府正在通过出售债务（也就是国库券）来解决问题，而这些债务是未来的纳税人必须偿还的。社会保险

信托基金实际上是不存在的，里面只有满满当当的国库券。换句话说，因为美国政府靠预算赤字运作，公众存入的社会保险基金被用来偿还债务，而没有用来增加社会保险信托基金。请看下图左图。

企业预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中还说到："企业的预算赤字必须通过增加产品的销量和降低成本支出来减少或消除，否则最终将破产。"请再注意一下这两种选择：一种选择是提高产品的销量，另一种选择是降低成本支出。

企业赤字的财政报表看起来如右图所示：



富爸爸建议我去施乐公司工作的原因之一是，我可以通过学习来提高产品销量，从而增加收入。对于许多企业和个人来说，增加收入很困难。因为对于不会销售的企业来说，削减开支、对外举债或卖掉资产要容易得多。但问题是，这样做通常会使局面变得更糟糕。我再

强调一次，这就是富爸爸建议我学习销售的原因。如果你能卖出东西，就能增加收入。在富爸爸看来，提高收入而不是削减开支，是解决预算赤字的更好方法。显而易见，如果把钱花在一些无谓的消费上（比如举办奢侈的宴会），或产生了非生产性的债务（比如购买飞机作为交通工具），那么在尝试提高产品的销量之前，最好还是先解决掉这些不负责任的财务问题。

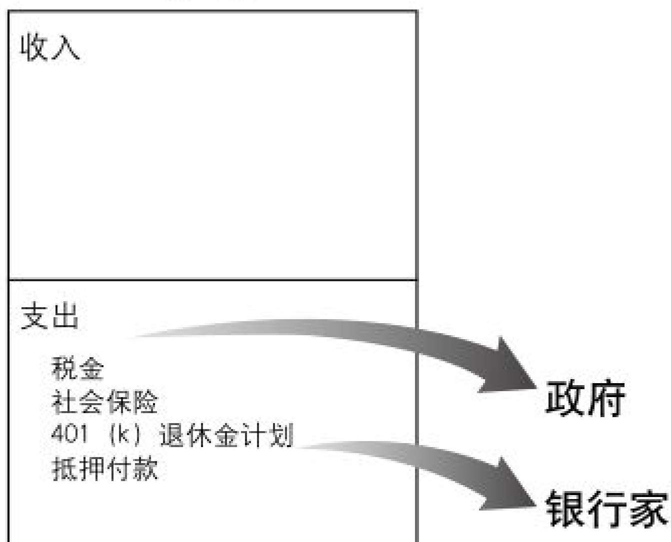
个人的预算赤字

《巴隆金融和投资手册》中说："总是入不敷出的人，如果不能及时偿还债务，将会负债累累，最终可能被迫宣布破产。"

众所周知，许多人都有债务，因为他们的支出多于收入。正如前一章中提到的那样，人们没有足够的钱可以花的一个原因是，在他们拿到报酬放进口袋之前钱就被拿走了。在人们得到报酬之前就拿走他们的钱，借口是大多数人缺乏管理自己钱财的理财智慧。如果学校开设财商教育课程，或许许多人就会有能力管理钱财，而不用让政府官员和银行家来帮他们理财。让政府官员和银行家来管理金钱的问题是，他们认为你的钱就是他们的钱。

个人的损益表如下图所示。

损益表



资产负债表

资产

负债

负债
（开给人们的借据）

位于E象限的人一般无法控制他们的4种主要支出——税金、社会保险、退休金和抵押付款。从这个图表中，可以看到你通过税收和社会保险上缴了一部分钱，而通过401（k）退休金计划和抵押付款又把一部分钱交到银行家手中。这是许多人出现预算赤字的原因。

具有理财智慧的人可以控制这些支出。

第二种预算：预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样写道："政府、企业或个人在一段特定的时期内收入超过其支出，就是预算盈余。"

请注意"收入超过支出"这句话。这并不一定就是量入为出，不是说削减开支创造了盈余，尽管削减开支可能会使得收入多于支出。这个定义是说预算盈余的重点在于创造超额收入——即第一财商"赚更多的钱"。富爸爸喜欢"超额收入"这几个字。本章要探讨的就是超额收入，而不是削减开支和量入为出。

政府的预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中写道："政府出现预算盈余时，可能会选择启动新的项目或降低税收。"

这个说法有点问题。第一个问题是当政府创造了盈余，就会把它们花掉。下面讲述的是政府合约如何运作的：如果某政府机构效率高，节省了一些资金，那么这个机构会因此被削减下一年的预算——受到惩罚，而不是得到奖励。为了避免这种情况出现，大多数政府机构会花掉所有的预算，即使没有必要这么做。这就意味着费用持续上涨，出现预算盈余的概率几乎为零。换句话说，美国政府愿意靠预算赤字运作，而且不管哪个政党上台执政，税收都会有所增加。

民主党如何管理预算。 你可能会想起在上一章中我曾提到的民主党喜欢征税和花钱。民主党喜欢把钱花在政府的社会项目上，如社会保险和医疗保险等。问题是，社会项目只会变得越来越大，因为政府无法解决它想解决的问题。为了达到财务平衡，预算就会增加，恶性循环不断延续。对美国的政府部门来说，平庸得到褒奖，有效率反而要受惩罚。

如下图所示，这是民主党的预算。

损益表

损益表
收入 增加的税收
支出 增加的支出

资产负债表

资产	负债
减少资产	通过社会项目 增加负债

共和党如何管理预算。 共和党喜欢借钱和花钱。他们想用增加负债的方式，大量供给“假钞”以发展经济。这几乎就是发行合法的假币

来刺激经济发展。我要再一次强调，这么做看起来是收入增加了，但实际上是以发行短期国库券和债券的形式增加了债务，最终只会使盈余的前景变得更黯淡。许多中产阶级把他们的房地产当做自动取款机，其实是做着和共和党政府同样的事情。每当房地产升值时——这主要是由美元贬值引起的，他们就从房产抵押中借钱来偿还信用卡账单。

简而言之，在赚得少的情况下，又借钱花得更多，这时是不可能实现预算盈余的。能言善辩如克林顿总统也只好说：“笨蛋，问题出在经济上。”下面的图表显示的是共和党的预算：

损益表

收入 减少税收以削减预算 增加债务以提高收入
支出 把税花在特定项目上 （例如猪肉桶支出）①

资产负债表

资产	负债 短期国库券和债券

①“猪肉桶”是美国的政治术语。南北战争前，南方种植园主家里都有几个大木桶，把日后要分给奴隶的猪肉腌在里面。“猪肉桶”喻指人人有份。后来，政界

把议员在国会制订拨款法时将钱拨给自己的州（选区）或自己特别热心的某个具体项目的做法，叫做“猪肉桶支出”。

企业预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样说道：“有盈余的企业可能通过投资或并购来扩大规模，或者选择回购股票。”

请注意企业扩大规模的两种方法：投资或并购。企业可以通过投资来扩大规模，也可以通过收购其他企业来扩大规模。如果企业不能通过投资或并购来扩大规模，就有可能回购股票。企业回购股票的行为有时候可能表明，这个企业觉得已无力扩大规模，所以才选择购买自己的股票。如果此举能够抬高股价，股东们会很高兴，即使企业本身并没有发展壮大。

不管什么时候，当我听到某个企业回购股票，就马上意识到这可能有某种不同寻常的意味。回购股票可能表明企业已经停止发展，而且管理层不知道该如何继续发展。对于投资者来说，这不是一个好兆头。这时如果股价上涨，不应购买更多的股份，反而应该抛售股份。

回购股票也可能意味着，管理层认为与企业的资产价值相比股价过低。如果是这样，当股价上涨时，投资者应该买进更多的股份。

换句话说，企业的预算盈余会告诉我们有关该企业及其管理层的方方面面。

个人预算盈余

《巴隆金融和投资手册》中这样说道：“个人可能选择用预算盈余来偿还债务、增加消费或者用于投资。”

请注意，《巴隆金融和投资手册》为个人的预算盈余提供3种选择，分别是：偿还债务、增加消费或进行投资。如大家所知道的那样，这么多人出现财务问题的一个原因就是，他们增加了消费和债务，而减少了投资。

两种选择

在谈及第三财商“预算你的钱”时，只有两种选择——要么预算赤字，要么预算盈余。许多人选择预算赤字。如果你想成为富人，请选择预算盈余，并通过增加收入而不是减少支出来实现预算盈余。

预算赤字

我在亚特兰大的一个朋友丹赚了很多钱。他必须赚很多钱。如果他停止赚钱，金钱问题就会将他活生生地吞掉。他已经选择了预算赤字。

每次丹赚到更多钱时，他既想买更大的房子，又想买更新款的汽车，或者和孩子们一起享受一个奢侈的假期。他还有另一个坏习惯。大约每隔10年，他会与一名年轻女子结婚，新生一个孩子。丹慢慢变老，但是他的妻子总是很年轻——一般都在25岁左右。丹是一个赚钱的专家，但由于预算赤字，他的财务问题变得更加糟糕。

预算盈余

第二个财务选择是计划预算盈余。在第一财商“赚更多的钱”和第二财商“守住你的钱”之后，学习如何做盈余预算对获得财务健全是十分必要的。接下来讲述关于做盈余预算的许多课程，都是我从富爸爸和其他富人那里学来的。

预算诀窍一：预算盈余是一项支出。 这是富爸爸传授给他的儿子和我的最好理财课程之一。富爸爸指着财务报表对我们说：你必须把盈余当做一项支出。”为了创造预算盈余，他做了这样的财务报表：

损益表

收入
支出 储蓄 什一税[①] 投资

资产负债表

资产	负债

①天主教教徒缴纳什一税是其基本义务，什一即是十分之一，信徒缴纳其收入的十分之一以供宗教事业之用。

他进一步解释，这么多的政府、企业和个人无法创造预算盈余是因为他们认为预算盈余看起来是这样的：

损益表

收入

支出

资产负债表

资产	负债
储蓄 什一税 投资	

在《富爸爸穷爸爸》中，我提到了首先给自己付报酬的重要性。第一种预算就是首先给自己付报酬，第二种预算就是最后给自己付报酬。

大多数人知道他们应该储蓄、缴什一税和投资。问题是，大多数

人支付了他们的支出后，就没有什么钱了。原因是他们认为储蓄、缴纳什一税和投资不是优先要做的。

我来举例说明一下。再来看看这张财务报表，你就能了解人们对每件事的优先选择情况。

损益表

收入 第一优先
支出 第三优先

资产负债表

资产 第四优先	负债 第二优先

换句话说，大多数中产阶级做财务规划的顺序是这样的：

第一优先：得到一份高收入的工作。

第二优先：支付按揭和汽车费用。

第三优先：及时支付账单。

第四优先：储蓄、缴什一税和投资。

换句话说，给自己付报酬是他们最后才做的事。

盈余必须优先

为了创造预算盈余，盈余必须成为你的优先事项。要使盈余成为优先事项，最好的方法是重新优化你的消费习惯。储蓄、缴纳什一税和投资至少要放在第二优先位置，并且列在财务报表的支出栏中。

说得容易做起来难

我知道你们大多数人都同意我的分析，而且同意应该把储蓄、缴纳什一税和投资放在最优先的位置。我知道这说起来容易做起来难，所以现在我会告诉你我和金是如何处理这个问题的。

婚后不久，我们面临着许多新婚夫妇都会面对的财务问题。我们的支出比收入多得多。为了解决这个问题，我们雇用贝蒂做会计，负责管理我们的财务。我们要求贝蒂从总收入中拿出30%作为支出，并把这笔钱列在资产栏中。

举个简单的数据来说明，如果我们的收入是1000美元，支出是1500美元，那么贝蒂会先从1000美元中拿出30%，即300美元，并放入资产一栏中。她只能用剩余的700美元来支付1500美元的支出。

贝蒂快疯掉了。她认为我们简直是疯子。她说："你们不能这样做。你们得支付账单。"她差点辞职。想想看，贝蒂是一个多么优秀的会计，但是她像穷人那样做预算。她首先付给其他人钱，最后才给自己付报酬。因为几乎没有什么余钱，所以她就不能给自己支付报酬了。她的债权人、政府和银行家显然都比她自己重要得多。

贝蒂怀疑并反对我们的做法。她所受到的所有训练都告诉她，要

先支付给别人。不付账单或不纳税的想法使她两腿发软。

最终，她理解了这样做正是帮我们的忙。她正在帮助我们摆脱困境。我对她解释说，她在帮助我们解决一个非常大的问题——钱不够的问题。如你所知，解决问题可以使我们变得更聪明。她理解了她确实是在通过支出创造收入时，就很赞同我们的计划并创造了预算盈余。对于收入的每1美元，贝蒂都会拿出30美分用于储蓄、缴什一税和投资。她知道储蓄、什一税和投资是创造预算盈余的必要支出，是我们第一位和最重要的支出。

她用剩下的70美分支付税金、按揭和汽车费用，然后支付我们的电、水、食物、衣服等账单。

不用说，有很长一段时间里，我们每个月都入不敷出。我们首先给自己付报酬，但我们并没有足够的钱来付给别人。有好几个月，我和金每月都有将近4000美元的现金缺口。我们应该从资产中划出4000美元来付账单，但那是我们的钱。资产栏是属于我们的。

我们不慌不忙，只是让贝蒂坐下来和我们谈谈每个月缺多少钱。做了一个深呼吸后，我们说："是时候增强第一财商'赚更多的钱'了。"我和金立即开始做我们力所能及的事来赚更多的钱。金利用她的市场营销知识，经常给客户打电话，为他们做市场营销方案。她也做模特，卖掉了许多衣服。我去讲授投资、销售和市场营销的课程。有几个月，我为当地的房地产公司培训销售员。我甚至还帮别人搬家，为别的家庭做清洁工。

换句话说，我们放下自尊，做任何能赚到额外收入的工作。不知怎的，我们总是能做到；而且贝蒂一直和我们在一起，帮我们想办法和处理问题，甚至比我们更操心。

可惜的是，贝蒂帮助了我们，却不愿帮助她自己。我们听说，她辞职后与她的独生女一起生活。她们分摊开销，贝蒂用社会保险金来支付她们的生活费。她们没有做到预算盈余。

把钱用于投资

1989年，金购置了第一幢房产用于出租。她投入了5000美元，每月赚取25美元的租金。今天，金手握数百万美元的投资组合，拥有上千套出租屋，而且这个数字还在增加。如果我们不能把投资当成支出，不能首先给自己支付报酬，那么现在我们可能仍然先把钱付给别人。

储蓄

我们也储蓄，直到口袋里有可供超过一年支出的现金。我们不在银行做小额储蓄，而是持有黄金和白银ETFs，即交易型基金。这意味着如果我们需要现金——即流动资金——我们就要找那个拥有金银交易许可证的经纪人，因为我们的流动资产由他来掌握，而不是现金的形式存在银行里。如你所知，我不喜欢美元，因为它在持续贬值。持有金银或储蓄金银，能防止我随意把钱花掉。我不喜欢将黄金和白银兑现为美元，因为这么做就是将升值的资产换成贬值的商品。

上帝是我们的伙伴

至于什一税，我们会继续将收入的一大部分捐赠给慈善组织。给予非常重要。我的一个朋友是非常虔诚的教友，他说道："上帝并不需要接受，但是人类需要给予。"也就是说，我们给予是因为什一税是支付给我们的伙伴——上帝的。上帝是我遇到的最好的伙伴——他只要10美分，给我留下90美分。如果你不支付给你的伙伴，你知道会发生什么事吗？他们再也不会与你一起工作。这就是我们要缴纳什一税的原因。

出现资金短缺

在做盈余预算时，我和金想到的第一件事就是我们永远也赚不够。每个月都会出现资金短缺，这也有好处——我们是在一生中的早期而非在晚期面对钱不够这个问题。我猜想有很多人在年轻时每个月都缺钱，在他们生命的晚期，在他们停止工作时，他们还是缺钱。那时再解决这个问题，可能为时已晚。

正如本书一开篇我提到的那样，如果你不解决问题，那么问题会终生相随。很少有问题会自动解决。因此，在事业早期，即使面临金钱短缺的问题，我们仍决定先给自己付报酬。缺钱的事实促使我们去解决问题。

谁的反对声最大

当我们先给自己付报酬时，最大的反对声来自银行家和我们的债权人。我们没有受他们的恐吓赶紧付款，而是因他们的恐吓而激励自己去提高第一财商“赚更多的钱”。

许多人没有首先付款给自己，因为没人冲他们吼。没人会雇用一个收账单的人向自己催款。也没人会用被没收抵押品来威胁自己。换句话说，如果我们不给自己付款，就不会给自己施加压力。我们没有屈服于债权人的压力而付钱给他们。我们利用被债权人施压的机会，来激励自己赚更多的钱，提高收入。

预算秘诀二：支出栏是水晶球。 如果你想预测某个人的未来，只要看看他每个月的支出。我来举例说明一下：

某 A	某 B
给教堂捐款	半打啤酒
储蓄	新鞋子
买投资的书籍	新电视
付费参加投资研讨会	足球比赛门票
健身费用	半打啤酒
慈善组织捐款	一包薯片
聘请私人教练	半打啤酒

富爸爸说：“你可以通过看一个人把时间和金钱花在什么地方，来判断他的未来。”他又说：“时间和金钱是非常重要的资产，要聪明地利用它们。”

你可以通过看某个人的支出栏，来明确判断预算盈余对他来说有多么重要。举个例子：

损益表

收入
工资（劳动所得）
支出
收入所得税 社会保障税 401（K）退休金计划 住房按揭 汽车费用 信用卡账单 食品 衣服 汽油 电费

资产负债表

资产	负债
	住房按揭 汽车费用 信用卡欠债 退休金

你看上面的图表，有多少钱是先用来支付给其他组织或人。请注意，我把退休金放在了负债栏中。在技术层面上，退休金是无需准备金的负债，直到它变成一项资产。如果你为401（k）退休金计划往银

行里存钱，那么你就得支付最高比例的税，因为它是作为劳动所得来征税的。

请将上面的支出栏和下面这个首先给自己付报酬的支出栏进行比较。

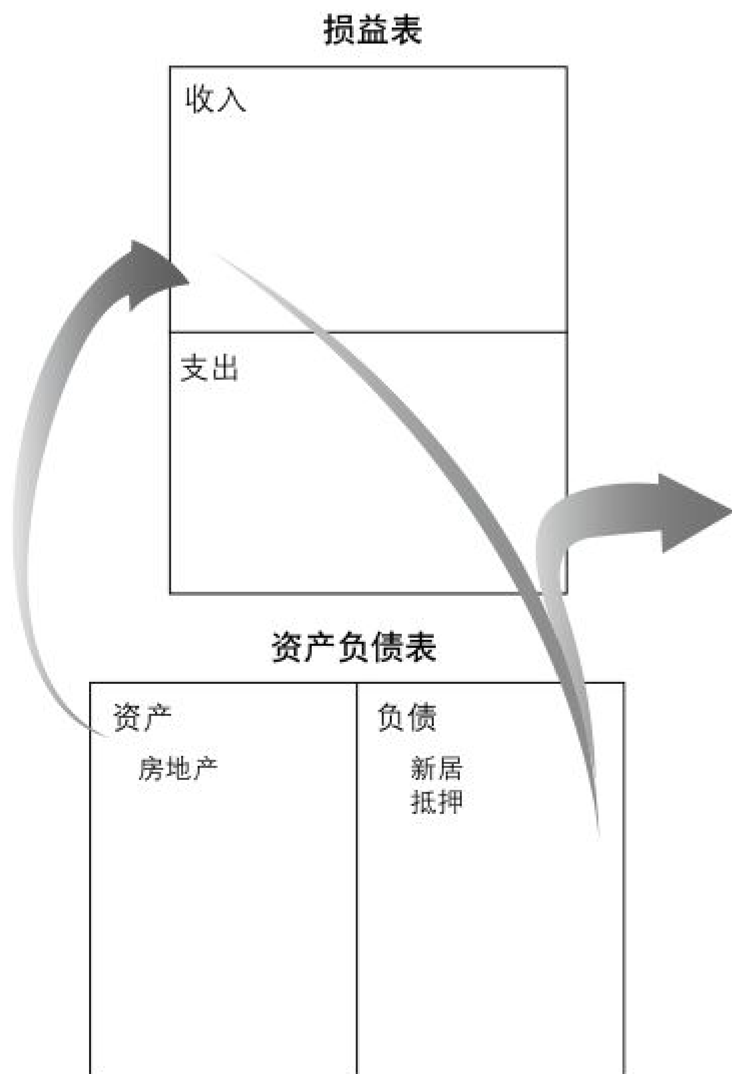


请记住这一点：资产栏是属于你的。如果你不能首先给自己付报酬，别人也不愿意给你付报酬。你每日花在你自己和上帝的钱——如

果你相信上帝并缴纳什一税的话——决定了你的财富未来。

预算秘诀三：我的资产偿还我的负债。 我的穷爸爸坚信买便宜货有很多好处，他认为节俭是聪明的预算。我们生活在普通社区，住着普通住宅。我的富爸爸热爱奢侈，他住在高级社区的一栋童话般的豪宅中，过着富豪生活。他不喜欢便宜货，尽管他也是谨慎地花钱。

如果我的穷爸爸想要一件奢侈的东西，他就会说自己不应该拥有奢侈品。他说："我们买不起它。"如果我的富爸爸想要一件奢侈的东西，他就会说："我该怎么做才能买它呢？"而且他找到了买它的方法，即用资产栏创造一项资产、来偿还由买它带来的负债。他的财务报表看起来如下图所示。



换句话说，他通过先给自己付报酬来获得资产，然后用资产带来的现金收益购置奢侈品，偿还欠下的负债。如果他想要高级奢侈品，他就首先创造大项资产。而许多人的做法是，先买奢侈品，但再也没有足够的钱来购置资产。我再强调一次，这是优先的问题。

宾利账户

两年前，我想要一辆新的汽车——一辆宾利。它的售价是20万美元。在资产栏中，我有这笔钱。我有能力用现金来支付。问题是，我如果用20万美元现金买了一辆宾利，开一阵子后，它就只值12.5万美元。那么，用现金支付就不是一个明智的选择。

我没有用现金，而是给我的股票经纪人汤姆打电话，授权他把我的一部分黄金和白银股票套现20万美元。他的工作就是在我的账户中拿出20万美元，然后变成45万美元——这个项目叫做宾利账户。汤姆花了8个月的时间，最后他给我打电话说："你可以买宾利了。"然后我写了一张支票，用我的资产创造出的现金购买了宾利。这个交易是下面这样的流程。

从下面这个资产负债表开始：

资产负债表

资产	负债
20万美元现金	

用这样的资产负债表结束：

资产负债表

资产	负债
20万美元现金	宾利

我需要45万美元，是因为另有5万美元要用来弥补资本利得税以及支付汤姆佣金。最后，我得到了宾利，同时仍有原来的20万美元。

如果我只是用现金购买宾利，而不用交易账户，那么最后的资产负债表可能是这样的：

资产负债表

资产	负债
	宾利

我可能失去了20万美元的现金资产（也就是黄金和白银股票），还会失去另外7.5万美元，因为我一旦将汽车买到手时，它就立即贬值。

在第四章“第二财商：守住你的钱”中，我写到，好的经纪人会使你变得富有，而坏的经纪人会推脱责任。宾利账户就是一个例子，说明了好的经纪人使我变得富有和快乐，使我得以过上奢侈的生活。所以，如果你还没有一个好的经纪人，一定要坚持寻找。

资产 = 奢侈的负债

我成为作家有一个好处：当我想要一项新的负债时，我就先写一本书——就像这本书——然后用版税来支付负债。未来的交易是这样的：

资产负债表

资产	负债
本书	未来的负债

这里，可能有必要提醒你什么是资产、什么是负债。在《富爸爸穷爸爸》那本书中，我简单地对它们下了定义：资产是往你的口袋里放钱的东西，负债是从你口袋里拿钱的东西。享受负债没什么不好的——只要你能够继续首先支付给自己，并用你的资产产生的收益购买你的负债。在上面的例子中，我用资产购买了负债，我仍然终生拥有

那些资产以及宾利汽车。

我再举几个用资产购买负债的例子，见下面这个图表：

资产负债表

资产	负债
公寓	永久居所

资产负债表

资产	负债
石油生产	海滨别墅

这儿有一些真实的事例，我和金用我们对奢侈品的欲望使我们变得更富有，而不是更贫困。正如之前说到的，我不相信量入为出。我认为首先要扩大需求，然后享受生活。财商低的人只知道如何量入为出，换句话说，只知道削减支出。如果你不能让自己过上富足的生活，那为什么还要活着呢？

预算秘诀四：通过消费变得富有。 在经济困难时，大多数人会削减支出，而不是去消费。这就是这么多人不能获得并保住财产的一个原因。

举例来说，在商界，当一家公司的销量开始下滑时，会计做的第一件事就是削减支出。他们削减的第一项支出是广告和促销费用。广告和促销的投入减少了，销量就会下滑，问题会变得更严重。

财商高的一个标志就是懂得何时花钱、何时削减支出。当我和金意识到有财务出现困难时，不是让会计贝蒂削减支出和先支付账单，

而是全力以赴做常规销售、市场营销和短期促销。我们投入时间、金钱和精力来增加收入。我们没有削减支出。

在工商行业，有许多企业主或经理压榨工人——工人们需要工作和金钱。有一些人利用工人的弱点使他们变得更加软弱。例如，有许多大公司降低工资增加工作量，迫使你更加努力地工作。他们知道，如果你辞职，就会有别人取而代之。这就是他们玩弄的花招。

施乐公司也玩这种伎俩。当我做得好时，他们不但没有给我加薪，反而减少我负责的区域，增加我的工作强度，还降低薪水。正是他们的这种做法使我更有效率。一开始，我觉得很生气，我想辞职……我差点就这样做了。

如果不是富爸爸的话，我可能就辞职了。出乎我意料的是，富爸爸向我指出，施乐公司正在用商业方式训练我。他们正在训练我：付出更少，完成更多。他们正在使我变得更强大。我看到这种商业方式的好处，因此成了更有头脑的生意人。我学着去承受压力，利用压力。

我和金告诉会计贝蒂，要在纳税和支付账单前，首先支付我们自己的报酬，这就是我们的生存之道，它使我们更强大，在商界更容易存活。当债权人打电话威胁我们时，我们没有哭泣，也不畏缩和乞求，我们借债权人之力把自己推出家门，赚更多的钱。

当别人用批评和谎言来诋毁我时，我利用他们的否定使我更加乐观，更加坚定获取胜利的决心。

当问题出现时，我利用问题使自己变得更聪明，使自己变得比问题更强大。

每天坚持不懈

做预算是学习和变得聪明的一个重要过程。每天都要坚持不懈。我和金没有去为金钱而争吵，而是利用这个过程讨论和学习更多关于金钱的知识，也更加了解我们自己。好事不会突然降临，但总会发生。如果你真诚地努力创造预算盈余，那么生活会变得更富足。那正

是预算的目的和任务——利用你所拥有的（即使你现在身无分文）——使自己变得更好、更强大、更富有。

贫困如何能使你变得富有

我要再说一次预算的定义：为平衡资源和支出所作的计划。你可能已经注意到，预算不是关于协调金钱的计划，它协调的是资源。富爸爸给我的一个重要教诲就是：如果你解决了财务问题，财务问题就是一种资源。如果你学着去接受诸如没有足够的钱、糟糕的老板或堆积如山的债务等财务问题，并把它们当做学习的资源和机会，你就会慢慢地（但一定能）创造预算盈余。

我的富爸爸教给我关于理财智慧的课程，确实是金玉良言。他教他的儿子和我要随机应变，将问题转化为机遇。他说："当我还是个孩子时，我很穷。今天我却很富有，因为我把贫穷看做机遇，是上帝赐给我的使我变得富有的重要资源。"

良性债务和不良债务

债务有两种类型：良性债务和不良债务。简单地说，良性债务可以使你变得富有，别人会分期为你偿还；不良债务使你变得贫穷，而且你自己不得不偿还。

钱会使一些人做愚蠢的事情。举例来说，许多人做的事情在财务上很愚蠢，如买大房子、挖游泳池、用信用卡支付账单，然后用房子的资产净值抵押来支付信用卡账单。这样就是在创造预算赤字，造成坏局面并使事情变得更加糟糕。

美国政府也做着同样的事情。许多政府官员误以为花钱可以解决问题，结果问题变得更严重，需要更多的钱，导致了预算赤字。

当今世界一个非常严峻的问题就是不良债务泛滥。不良债务是由负债引起的债务。变得富有的一个方法是把不良债务看做机遇和资源，使你变得更富有而不是更贫困。

如果不良债务正困扰着你，那么你可能是自己最大的敌人。要是你通过筹借不良债务来解决问题，问题就会变得更大、更糟糕。我的建议是把不良债务问题看做是自我学习和变得更聪明的机会。

我曾经有一笔生意失败了，亏损了差不多100万美元。在廉价卖掉个人资产和公司资产后，我仍然背负着40万美元的债务。为了解决这个不良债务，我和金想出了一个计划来进行偿还。这一次，我们并没有削减支出，而是让会计贝蒂督促我们在正确的道路上前进，还利用我们的问题变得更富有，而不是更贫穷。换句话说，当还清所有的债务后，我们变得更富有。我们继续缴纳什一税、储蓄和投资，偿还了所有的不良债务。

回头看看那些堆积如山的不良债务，我很高兴我们通过解决问题更聪明地做预算。虽然我永远不想再有那样的债务，但是我很高兴学到了东西，并解决了这个债务问题。

在我和金缺钱时，我们把问题当做资源来赚更多的钱。我们不是量入为出，或者借更多的钱来偿还不良债务，而是把问题看做变得更聪明的资源，作为学习和变得更富有的机遇。

一定要牢记这一点

第三财商“预算你的钱”就如同第二财商用百分比衡量一样，也可以用进入你的资产栏中收入的百分比来衡量。

如果拿出30%太难了，那么就从3%开始。举例来说，如果你赚1000美元，实在没有300美元或30%可以放到资产栏，那么就把3%或30美元放入资产栏吧。如果这3%让你的生活更艰难，那也很好。如果艰难的生活能使你变得更聪明，那么艰难的生活就是很好的。

你分配给资产栏的收入比例越高，你的第三财商就越高。我和金差不多将我们收入的80%分配到资产栏，只靠剩余的20%生活。另外，我们从不说“我们买不起”，我们也从不量入为出。通过继续保持财务上的挑战性，我们变得更加聪明，因预算盈余过上更富有的生活。

第六章　第四财商：撬起金钱的杠杆

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

2007年8月9日，股市暴跌了将近400点。美国联邦储备银行和世界各地的中央银行开始向股市注入数十亿现金，以防恐慌继续蔓延。

第二天，股市仍然很紧张。当我正为新的一天做准备时，早间的一档电视节目正在播放3位理财顾问发表的观点。他们的一致建议是：“不要恐慌。坚持到底。”

问及进一步的建议时，他们3个人都说：“储蓄、还债和长期投资多元化投资组合的共同基金。”我刮完胡子，心想这些理财专家是不是都毕业于同一所学校——这所学校专门培养人云亦云的学生。

最后，其中一位理财顾问花了点时间说了些别的事情。她谴责房地产市场导致股市混乱，又怪罪贪婪的投资者、肆无忌惮的房地产中介以及掠夺成性的抵押贷款银行，认为是他们导致了次贷危机，从而引发了股市的暴跌。

这位顾问说：“我告诉我的客户房地产有风险，我的建议一直没有变。房地产是风险投资，投资者应该长期投资蓝筹股和共同基金。”

当电视上这位理财师正要结束对房地产的抨击时，我的妻子金走进房间说：“记得今天我们要交割300套公寓。”

我点头说：“我会去的。”

我一边穿衣服，一边想：“真有趣，理财顾问说投资房地产有风险，房地产市场即将瘫痪，而这时，我和金在俄克拉荷马州塔尔萨市刚买了价值1700万美元的公寓……而且很兴奋。难道我们不是在同一个星球上吗？”

新资本主义

2007年8月9日、10日，投资者亏损了数十亿美元，美国联邦储备银行向银行系统注入数十亿美元现金，尽力稳定房地产、股票和债券市场。这种资金注入就是新资本主义的运作，即建立在债务和中央银行操控上的经济制度的运作。中央银行通过玩弄世界货币供应的花

招来操控股市，这几乎就像你我用新的信用卡来支付旧的信用卡账单。

同一星期后几天，我作为嘉宾，被邀请到两个电视台和3个广播节目中评论崩溃的市场。主持人想知道我是怎么想的，也想知道我对联邦储备银行向瘫痪的市场注入资金的看法，以及联邦储备银行是否应该通过降低利率来挽救市场。在所有的访谈中，我都说："我不喜欢中央银行操纵市场。我认为政府不应该干预成熟的对冲基金和金融制度，并以此掩饰他们自己的贪婪和过失。"我又说："我很同情那些普通人。某一天，数百万辛苦劳作的人们，不玩金钱游戏的人们，眼睁睁地看着他们的房子在房地产市场中贬值，他们的储蓄在债券市场中贬值，他们的退休金投资组合在股市中贬值。"

被问及是否继续投资时，我的回答是："是。"被问及投资瘫痪的市场是否有风险时，我回答："总是有风险的。"我的结束语是："市场的兴与衰并不影响我为什么投资和我投资什么。"

两种观点

尽管有一个问题没有被问到，但是我想这个问题可能更有价值：对房地产持消极态度的理财顾问和我对房地产的观点有什么不同？或者说：为什么在这么多人恐慌不安之时，我却为购置更多的房产而兴奋？

在这一章中，你可以通过厘清两个金融概念得到这个问题的答案，即控制和杠杆。

正如我在本书中反复强调的：在1971年和1974年金钱规则已经发生了变化，产生了新的金钱规则和新的资本主义。1974年，数百万工薪阶层开始失去他们终生享受的福利，也就是失去大家所熟知的固定福利退休金。问题是，大多数人几乎没接受过为退休而适当投资的理财培训和财商教育。另一个问题是，新的资本主义要求人们对其无法控制、无法施加杠杆作用的资产做投资。在市场崩溃时，大多数人能做的，只是绝望地看着金融风暴卷走他们的财富，摧毁了他们的财

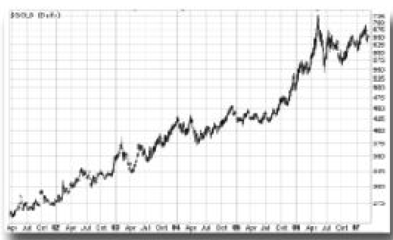
务安全。

新的资本主义把数百万人的钱拿去投资，却不容许他们进行控制或利用杠杆作用。而我可以控制我的投资，在上面买下300套公寓的例子中，我没有受到市场崩溃的影响。因为我能够控制，我对更好地运用杠杆作用很有信心；由于能够加以控制和利用杠杆作用，我就能在更短的时间内获得更多的财富，风险更小，还能将市场萧条或繁荣对投资的影响最小化。

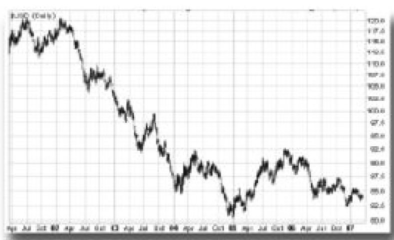
市场已经萎靡很长一段时间了

在我写本书之前，《今日美国》做过一个调查，发现今天美国人最恐惧的不是恐怖组织，而是害怕退休后坐吃山空。在2007年8月9日和10日后，我确信这种恐慌会进一步蔓延。

人们如此担忧是有理由的。请看下面这两个图表，可以看到1971年和1974年金钱规则的改变对股市价值的影响。如你所看到的，市场确实已经萎靡很长一段时间了。



美元的道琼斯指数



黄金的道琼斯指数

和房地产市场一样，道琼斯指数上涨时，美元的购买力其实在下降。货币贬值使大多数人未来的财务前景更不可靠，这些图表说明他们的未来需要更多的钱，生活物资变得更昂贵。

没有杠杆作用，大多数工薪阶层无法存足够的钱以备未来之需，因为他们存的钱越多，钱的价值就越低。在希特勒上台前，有一个有关德国经济的有趣故事，可以形象地说明这一点。故事是这样的：有

个妇女推着装满钱的手推车去面包店买一条面包。她与售货员讨价还价后，走出面包店去手推车取钱，却发现有人已经偷走了她的手推车，而留下了她的钱。这种事情现在正发生在美国的储户身上。

在通货膨胀如此严重的情况下，退休后需要多少积蓄才能安度晚年呢？如果你退休后，需要做救命的外科手术，而又不能全都依赖政府的医疗项目，那该怎么办呢？如果你的问题是退休后没有足够的钱生活，你要怎么做呢？

这就是第四财商“撬动金钱的杠杆”如此重要的原因。利用杠杆作用，就可以让别人的钱为你工作，而且，如果你的第三财商高，还可以获得更多的税收优惠。

什么是杠杆作用

用非常简单的话来说，杠杆作用就是用更少的东西做更多的事情。例如，把钱存入银行，就不能发挥杠杆作用。储蓄中的每一美元有1：1的杠杆效应。储户的钱只能有多少用多少。

对于那300套公寓的投资，我的银行动用我投资房地产的1700万美元中的80%。通过利用银行的钱，我的杠杆效应是1：4。我每投资1美元，银行就借给我4美元。

那么为什么电视上的理财顾问说房地产投资风险很大呢？我再次强调，这个问题的答案关系到控制。如果投资者缺乏控制其投资的理财智慧，利用杠杆作用就会有很大的风险。因为大多数理财顾问把钱投资到他们不能控制的地方，所以他们就不应该运用杠杆作用。运用杠杆作用投资你不能控制的东西，就如同买了一辆没有方向盘的汽车，而又猛踩油门一样。

在房地产市场崩溃时遭受损失的那些人，原本多指望房地产持续上涨，使他们的房产增值。许多人在房价飞涨的时候将房子拿去做抵押贷款。现在房子的价值却比他们的欠款要低。他们没有对投资加以控制，只好听凭市场的摆布。

许多还得起抵押贷款的房主也很难过，因为他们的房子的价值已

经跌了不少。他们眼睁睁地看着房子的资产净值消失。当房价下跌时，许多房主觉得自己已经损失了钱。这就是通常所说的财富效应[1]。由于通货膨胀，实际上并不是资产价值增加，而是美元购买力下降了，当房子的价值看似增加时，许多人感觉自己更富有。当他们觉得更富有时，就借更多的钱（运用杠杆作用），并靠负债花掉更多的钱。这是新资本主义的直接后果，经济发展建立在美元贬值和国债增长的基础上。

我的房产不是建立在资产净值上

财富效应源于对资产净值的幻想。资产净值是资产减去负债后剩下的值。在房价上涨时，大多数人觉得他们的资产净值已经上升了。那些已经读过我写的其他书的读者可能已经知道，我认为资产净值是无价值的，其原因有三：

1．资产净值的估算通常基于主观而非事实。　房子的价值仅仅是估算的。直到房子售出时，你才知道它的实际价格。这表明许多人过度夸大他们房子的估值。直到要卖房子时，他们才知道事实：实际价格和实际价值。不幸的是，许多人已经依据他们对房子的认知价值做抵押，而借了很多钱，可能所欠的款项已经高于他们卖掉房子后的所得。

2．资产净值通常建立在价值下降的房产之上。　当填写信用卡申请表时，我可以在资产栏上填写大多数房产。我可以将职业套装、衬衫、领带和鞋子写成资产，就像我可以填上汽车一样。但你我都知道，一件穿过的衬衫价值很低，二手车的价值也比新车的价值要低得多。

3．资产净值的上升往往是由美元价值下跌引起的。　房价的某种上涨因素就是美元价值的下跌。换句话说，房子的价值并没有上升。只是买同样的房子，现在需要花费更多美元而已，因为中央银行持续向银行系统投入“假钞”，使经济运行维持下去，并使感觉良好的繁荣

不致破灭。

政治家最大的恐惧

我用“感觉良好的繁荣”这个说法的原因是，政治家和政府官员最大的恐惧是民众感觉不好。纵观人类历史，当人民感觉不好时，就会推翻甚至处死他们的国王、王后及其他统治者。法国人民砍掉王后玛丽·安托瓦内特的头，俄国人民将俄国最后的沙皇以及他的妻子和孩子们统统处死。

旧资本主义建立在艰难的经济基础上。新资本主义则建立在感觉良好的经济基础之上。只要个人的资产净值上升，建立在负债而不是生产之上的繁荣就将继续。当你已经得到想得到的，谁还会有意见呢？只要世界经济允许美国政府和美国人借钱消费，全球经济的神话就将继续。如果美梦变成噩梦，感觉良好的经济泡沫爆裂，无数的头将再次落地。这次可能不是人头落地，而是政治上、专业上和金融上的“头脑”纷纷落地。

价值并不基于通货膨胀

我购置的1700万美元的公寓不是基于通货膨胀或建筑物的造价。虽然价格很重要，但是我并不指望某些不可思议的、看不见的市场状况会使房产的价格上涨。我既不指望资产净值上升而感觉良好，也不担心市场崩溃而感觉不好，所以市场的兴衰对我的影响并不大。

我购置的公寓的价值是基于我的租户支付的租金。换句话说，房产的实际价值是我的租户们认为这个房子值多少钱。如果租户认为该公寓每个月值500美金，那就是该公寓的价值。如果我能够提高公寓在租户眼里的认知价值，我——而不是市场——就提高了房产的价值。如果我不是认清房产价值增长的基础就提高租金，租户就会搬到沿街别的社区去。

租赁房地产的价值，如这个例子中我的公寓，是工作、薪水、人

口分布、当地产业和住宅的供求关系等因素综合决定的。房地产市场暴跌时，租赁住宅的需求一般会增长，表现为租金也会上涨。如果租金上涨，租赁房产的价值可能就会上升，即使住宅的价值正在下跌。

在购置300套公寓时，我为什么不担心市场暴跌？有3个具体的原因。第一个原因是俄克拉荷马州塔尔萨市是新兴石油城市，有大量高收入的工作。石油产业需要工人，这些临时工人需要租房。第二个原因是挨着公寓的当地一所大学的学生正在成倍增加，但是校园的宿舍却没有相应增加，这就扩大了租赁公寓的需求。如多数人所知的那样，另一个婴儿潮即回声潮一代[2]，现在刚入大学的有7300万人之多。他们中的多数人将是租户。第三个原因是现在贷款的固定利率很低。是低利率、支出更低和收入增加而不是市场波动，将提高房产价值。

这意味着300套公寓我可以控制，也可以利用杠杆作用。作为公寓的投资者，我的工作是将杠杆作用从1：4提高到可能的1：10——也就是说，通过运作，而不是通过市场，将房产的价值翻番。只要我能够控制，我就能够做到。

杠杆作用并不是冒险

许多理财顾问会告诉你，高收益意味着高风险。换句话说，杠杆作用是要冒风险的。这绝对是错误的。只有在人们投资他们不能控制的资产时，杠杆作用才是危险的。如果能很好地控制，运用杠杆作用就可以将风险控制得很低。大多数理财顾问认为高收益意味着高风险，只是因为他们兜售的投资项目很少是允许投资者控制的。

如上面提到的，我那1700万美元的公寓是运用杠杆作用的好投资，因为我能够控制其运作，而运作（也就是通过租金实现我的收入）决定着投资的价值。住宅房地产不是很好的投资项目，这时运用杠杆作用有危险，因为你不能控制住宅的价值。住宅的价值基于市场状况，以及出售它时货币的购买力。这些事情都是你不能控制的。

什么是控制

储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金等纸资产，主要缺点是不可控制。因为你不能加以控制，运用杠杆作用就有困难和风险。因为我们很难控制这些纸资产，也就很难从银行借到钱来投资。那么，什么是控制呢？

以下图表显示了一个专业投资者和一家银行想要控制的4个主要方面。

损益表

收入 售价 租金
支出 运作成本

资产负债表

资产	负债
生意 房地产	债务

作为一名企业家，我能够控制我生意的财务报表中的这4栏。作为一名房地产投资者，我也能够控制我投资的财务报表中的这4栏。

理财智慧是控制的关键所在

理财智慧是控制的关键所在。理财智慧可以提高控制的能力，财商则对理财智慧带来的财务收益加以衡量。以300套塔尔萨市的公寓

举例来说。

收入栏。 获得房产后的第一步就是提高租金。房产已经赢利了，与现有租金形成了现金流。换句话说，从那天起，我就开始赚钱了。虽然这样，但我的目标或商业计划是提高每套公寓的租金，通过下面的方法在今后3年内每月增加100美元收入：

- 根据市场条件，提高现在的租金。
- 在每个单元安装洗衣机和烘干机，额外收取租金。
- 对房屋进行改良与增建，如景观美化和重新粉刷。

所有这些事都可以用银行的钱而不是我的钱来完成。当我们向银行提交商业计划时，这些改良方案已包含其中，被考虑进总贷款数额中。今后3年中，300套每套增加100美元，整个项目的收入就提高了，每月增加3万美元，每年增加36万美元。这种收入的提高就是加以控制和发挥杠杆作用的有力例证。

如果这个计划成功，从现在起往后3年中，我的第四财商“撬起金钱的杠杆”将是无限的，因为提高这种收入不需要追加投资成本，只要学会管理资产（加以控制）并使其利润率越来越高就能实现。财商是可以无限提高的，因为收入的增加将通过投资者的控制和银行的贷款来实现。

支出栏。 下一个可控制的目标是降低支出。这可以通过不同的方式来实现。一种具体的做法是降低劳动力成本和管理成本。因为我们拥有其他的房产，所以许多成本能够灵活地计入基础部门，有时称之为“后台支出”。包括会计、出纳、律师和行政人员的成本。能够削减的其他支出是保险费、房产税、水费、维修费和景观美化费，这些可以通过更好的成本管理和规模经济来实现。另外，通过保持低换手率，缩短再次租赁的时间，也可以降低支出，增加收入。例如，当租户告知管理公司不再续租时，立刻刊登出租广告。一旦之前的租户腾出房子，当天就请保洁人员清扫房子，当天晚上就可以带一个潜在的

新租户去看房子。在大多数情况下，在旧租户搬走之前，房子已经再次租出去了。

显而易见，许多不称职的投资者不仅没有降低支出，反而增加了支出，使房产成为一笔坏投资——对于他们来说是这样。他们通常不能对优质租户和房产的吸引力进行有效管理，因为他们一直在尽力省钱。在大多数情况下，房产的价值下跌了。我们愿意购买那些管理不善的房产，因为我们有能力通过有效管理将其转为好投资。换句话说，我们从不称职的投资者那里赚大钱。

房产管理是控制的关键

如你所知，房产管理是提高房地产赢利能力的一个关键因素。房产管理是施加控制的关键。和大多数投资者一样，我讨厌管理房产。那就是我选择肯·麦克尔罗伊——《房地产投资基础》的作者——做事业伙伴的原因。他的公司绝对是最好的。如果你愿意了解更多关于房产管理或如何通过管理提高房地产价值的信息，富爸爸公司有提供由我和肯·麦克尔罗伊撰写的几本书和音像制品供你参考，他的公司是美国西南部数一数二的房产管理公司。



我之所以不碰大多数股票和共同基金原因之一是无法控制支出，特别是管理薪水、红利和费用。当我在报纸上看到一个管理水平不怎样的CEO薪水增加了不少，即使该公司的股价在下跌，我觉得很痛心。比如，世界上最大的建材销售商家得宝的CEO罗伯特·纳德利的年薪是3800万美元，另外还保证有300万美元红利。不幸的是，该公司

业务进展得并不顺利，纳德利最终辞职了，但直到董事会同意支付给他2亿1000万美元，事情才算了结。

对我来说，这种代价极其昂贵。所以我不喜欢纸资产。大多数纸资产是MBA们在管理，他们想得更多的是个人的财源，而不是投资者的财务安全。顺便说一句，家得宝付出的行政补偿，尽管数额巨大，但并非特例。这是常规做法。

负债栏。 我抵押300套公寓的利率只有4.95%。低利率提高了整个房产的资产价值。通过追加利率为6.5%的二次抵押，我们创造了大约5.5%的混合利率（考虑到两次贷款的本金不同）。这种低利率是加以控制和发挥杠杆作用的重要方式。总额数百万美元的一个百分点就会对净利润产生很大的影响。

例如，1000万美元抵押节省1%，每年就有10万美元的额外收入。下面图表表明，减少负债和降低利率也是用好杠杆。

损益表

收入

增加10万美元

支出

减少10万美元

资产负债表

资产

负债

抵押

利率降1%

资产栏。　　通过增加租金、降低支出、减少负债或降低负债的利率，来提高房产的资产值。

在下面的图中，你可以看到，控制收入和把收入定向转移也是杠杆作用的一种形式，也是理财智慧的效用。

损益表

收入 收入增加是由于： 1.提高租金 2.减少支出 3.降低抵押成本
支出

资产负债表

资产	负债
资产价值上升是由于： 1.提高租金 2.减少支出 3.降低抵押成本	

咬苹果游戏 [3]

今天，伴随着市场的兴衰，许多投资者看起来像是以前的人在狂欢时，咬漂在浴盆里的苹果一样。这看起来很有趣，但并不是每天都想赚钱的我要做的。

我不是盯着股票和共同基金的价格在市场中上下波动，我想做的是，控制我的财务报表。利用理财智慧控制收入、支出、负债以及投资的最终价值，我可以控制我的财富命运。

储蓄、股票、债券、共同基金或指数基金的投资者，不能对财务报表中4栏中的任何一栏加以控制或发挥杠杆作用。

在继续前进之前稍作休息

继续讲述更高形式的杠杆作用和控制方式之前，在讲述更复杂的内容之前，我想扼要重述和复习一下目前提到的观点是很重要的，共有7点：

第一，杠杆作用有很多类型。 大多数人熟悉的金融杠杆是债务杠杆，也叫做OPM，即利用他人的钱。还有其他类型的金融杠杆，比如应用于财务控制的理财智慧杠杆。实际上，这5种理财智慧，即增加收入、守住钱财免受不必要的损失、制订预算、发挥杠杆作用和运用信息，都是杠杆的形式。杠杆会使你的工作变得更容易。用铲车移动重物会更容易，同样，用更高财商来作出复杂的投资决定也比较容易。

第二，大多数投资者投资纸资产，但很少能控制。 纸资产如储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金，这些资产很少能让投资者进行控制，也很少能运用杠杆作用，投资回报率也低，这反映了投资者的财商低。财商低导致储蓄只带来5%的利息，而这5%的收益还要纳税，结果是当发生通货膨胀时，收益的价值几乎丧失殆尽。

第三，收益提高并不意味着风险也提高。 理财顾问说高收益有高风险，就纸资产而言，他们是正确的。但若说是所有的资产，他们是错误的。

像投资做生意或房地产这样的资产需要更多的理财智慧，允许更多的财务控制，允许高度发挥杠杆作用，伴随这些投资的风险则很低。低风险的关键是要有更高的理财智慧。所以我建议大家做生意时从小做起，并保持小规模，因为这可以使理财智慧得到增长。随着理财智慧的增长，投资回报就会增多。如果理财智慧低，那么杠杆作用可能对财商构成打击，带来的投资收益有限。

第四，大多数理财顾问都不是投资者。 理财顾问只是销售员。大多数理财顾问，包括许多房地产经纪人，只投资纸资产——如果他们投资的话。大多数人很少在职业上和财务上运用杠杆作用。在大多数情况下，他们的职业和财务杠杆比率是1：1。1：1意味着他们的收入只是工资，是他们的劳动所得——做一天工作，赚一天钱。

作为企业家，有成千上万名员工在帮我赚钱。作为投资者，如在塔尔萨市购置的那300套公寓的例子中，有300个租户在帮我支付投资成本，银行因我资产中的1美元就会借给我4美元，税务部门还会依法给我减免税收。这些是不同类型的杠杆作用的例子。

第五，财商教育提高理财智慧。 大多数人投资诸如储蓄、股票、债券、共同基金和指数基金等纸资产，是因为他们不需要或不想加以控制。他们想要做的事是把钱交给投资顾问，希望他是一个称职的人。眼不见，心不烦。如果人们想要施加更多的控制，他们要控制的第一件事就是财商教育。财商教育可以提高理财智慧，并有望提高他们的财务控制和利用杠杆作用的能力。

第六，杠杆作用有两个方向。 杠杆作用可以使你变得富有，也可以使你变得贫穷。这就是运用杠杆作用需要理财智慧和财务控制的原因。

就股票而言，操盘手可以运用购入权这一杠杆作用。如果认为市场正在好转，操盘手可能会应用看涨期权，即在约定时间段内以约定价格购买股票的权利。例如，如果今天的股价是10美元，操盘手觉得股价会上涨，可能就会花1美元购买看涨期权。如果操盘手是正确的，股价涨至20美元，操盘手就用1美元赚了10美元。如果认为市场走跌，操盘手可能会应用看跌期权或抛售股票。

换句话说，不管股价上涨或下跌，操盘手都有可能赚钱。然而，问题是操盘手不能控制资产，只能对交易的条件进行控制。因此，大多数出售共同基金和推荐多样化投资组合的理财顾问都会说，股票交易有风险——对那些缺乏相关教育和经验的股民更是如此。

学习市场交易，包括房地产交易，是投资者的财商教育中非常重要的一部分。房地产投资者也运用期权。房地产交易中的看涨期权被

称为（分期付款中的）头期款。如果你炒房，房地产市场一旦下跌，对你来说可能是灾难性的。

而我的房地产投资大多基于租金和房产的管理成本，所以房地产市场的兴衰对我的投资影响并不大。尽管我偶尔也炒房，尤其是当有人愿意出价很高时，但通常我愿意购置房产来收租和带来其他收入。接着，我会寻找和购置另一处房产，并长期持有。

对于那些有兴趣了解在熊市和牛市中如何投资的人，可以玩我们的桌面游戏“现金流202”，这是一个教你用虚拟金钱做交易的游戏。“现金流202”是“现金流101”的续集。在开始玩“现金流202”之前，我强烈建议你先从“现金流101”开始。

“现金流”俱乐部遍及世界各地，是为那些在买游戏前想学习玩游戏的人而设立的。对于想更多地运用杠杆作用的人来说，财商教育是十分必要的。

第七，当大多数理财顾问推荐多元化投资时，他们所推荐的 投资并非真正的多元化 。为什么这么说呢？有两个原因。第一个原因是理财顾问只对一种资产进行投资：纸资产。正如2007年8月9日、10日股市暴跌时所显现的那样，多元化投资并不能守住纸资产的价值。第二个原因是共同基金已经是多元化的投资组合，它是好股票和坏股票的大杂烩。当你买了几支共同基金，就如同服用了几样多种维生素复合剂。当你服用多样的多种维生素复合剂后，唯一上升的值就是你排泄的尿液中的维生素含量。

专业投资者不做多元化投资。正如巴菲特所言：“多元化投资是对无知的守住。如果你知道自己正在做什么，那么多元化投资并非必需。”

我的富爸爸说：“你在守住自己免受谁的无知之害呢？你的无知，你的理财顾问的无知，还是你们的无知之和呢？”专业投资者不做多元化投资，而做两件事情。第一件事是只集中于大的投资项目。这既可以省钱，又可以提高收益。第二件事情是避险。避险是保险的另外一种说法。例如，银行要求我对那300套公寓投上各类保险。如果房产烧光了，保险公司会支付给我抵押款，并重建公寓。最好是用

收来的租金来支付保险费。

我不喜欢共同基金的两个主要原因是：其一，银行不会借钱给我；其二，如果市场崩溃——并且是所有的市场都崩溃时，保险公司也不会接受我投保的巨额灾难险。

运用更多的杠杆作用

集中投资而非多元化投资是运用更复杂的杠杆作用、获得更高的收益和把风险降得更低的关键所在。集中投资需要更多的理财智慧。理财智慧首先是你知道自己投资什么。在金融世界里，投资者可以为两样东西而投资：资本利得和现金流。

1．资本利得。　许多人认为投资有风险的另外一个原因是，他们为得到资本利得而投资。在大多数情况下，为资本利得而投资是一种赌博或一种投机。当一个人说“我购买了这支股票、共同基金或一处房产”时，他正在为获取资本利得而投资。例如，如果我已经花了1700万美元买了公寓，并希望能以2500万美元的价格卖出，那么我是在为资本利得而投资。正如你们中有些人已经知道的那样，在某些国家，为资本利得而投资意味着你要增加纳税。

2．现金流。　为现金流而投资，相比而言风险要小很多。为现金流而投资就是为获得收入而投资。如果我把钱存入银行，获得5%的利息，我就在为现金流而投资。尽管获取利息没有什么风险，但储蓄的问题是收益太低，税又很高，而且美元在持续贬值。我买了300套公寓，就是在为现金流而投资。不同的是，我用的是银行的钱，可以获取较高的投资收益，纳较少的税。这是杠杆作用的高级运用。

你正在投资什么

大多数理财顾问会建议，你年轻时应该投资成长型基金。为成长投资就是为资本利得而投资。他们建议年纪较大的投资者将成长型基

金转为收益型基金或养老金。换句话说，当你年老时，应该为现金流投资。他们相信现金流风险较小，更有保障性。

3种类型的投资者

根据资本利得或现金流，可以区分出3种基本类型的投资者，分别是：

1．仅为获得资本利得而投资的投资者。　在股票世界中，这些人被称为“操盘手”，在房地产市场中，他们被称为“炒房者”。他们的投资目标一般是低价买进、高价卖出。

你从现金流象限可以看出，操盘手和炒房者实际上处在S象限，而不是I象限。他们被看做专业的操盘手，而不是投资者。因此，在美国，操盘手和炒房者是S象限中纳税比例较高的人，并且不能享受I象限减免税收的待遇。

2．仅为获得现金流而投资的投资者。　许多投资者喜欢储蓄或投资债券，因为它们会带来稳定的收入。有些投资者喜欢投资政府债券，因为这种收益是免税的。例如，如果一个投资者购买了免税的政府债券，获得7%的净收益，实际投资回报和获得税前9%利息的收益是一样的。

在房地产行业，许多投资者喜欢三方净租赁[4]。通过三方净租赁获得收益，而不需要纳税，支付维修费和保险费。租户承担这些费用。在许多方面，三方净租赁就如同市政债券，因为很多收入免税或可以延后纳税。

正如你所想的，我也喜欢三方净租赁，但问题是很难找到好的房产，和愿意支付高租金的优质租户。我在写本书时，多数三方净租赁房产的收益仅有5%～6%。并不太令人兴奋。好消息是，如果我钻研得更深一些——这一点随后会谈到——我也许能找到有较高收益的房产，可以一直运用更多的杠杆作用，用我银行中的资产来降低风险，这就是我更喜欢三方净租赁的原因。下面我们来谈谈第三种类型的投

资者。

3．既想获得资本利得，又想获得现金流而投资的投资者。 很多年前，资深的股票投资者既为获得资本利得，又为获得现金流而投资。他们也谈论股票价格的上涨，也为投资者支付红利。但那是在旧经济时代、在旧资本主义条件下。

在新的资本主义制度下，许多纸资产的投资者寻求快速致富之道，想赚到大笔的钱。今天，大房地产投资者正在雇用大学毕业的最聪明的神童，运用巨型电子计算机设计计算机模型来寻求能够开发利用的最小市场模式。如果计算机能够识别1%的股票异动，例如高科技股，投资公司将投入数百万美元，希望在1小时内获得数百万美元1%的收益。这是杠杆作用越强、风险越大的原因。

这些计算机模型也导致市场出现更多的反复和经常性的暴跌。当股市宣布停牌，说明这些电脑程序正在停止。如果电脑说“抛售”，市场就会暴跌。如果电脑说“买进”，市场就会繁荣，然后再暴跌。换句话说，股价上涨或下跌，根本没有什么基础和商业原因可究。股票价格可能和公司的价值毫无关系，因为计算机创造了虚拟的供给和需求。你可以回想一下网络公司时代，公司不再是过去的公司，而只是好点子，是价值数十亿的想法，当网络公司繁荣的泡沫破裂后，真正有价值的公司的股票将一文不值。

作为在新资本主义时代的资深投资者，我必须非常聪明，要为获得资本利得和现金流、发挥债务杠杆的效应、得到税收优惠而投资，还不能受制于神童和巨型电子计算机造成的市场混乱。

举个例子，最近我买了一只股票，但我不能控制它，因为那是一家令人讨厌的老式工业公司，以前一般能获得11%的稳定收益。最近市场暴跌中，它的股票价格下跌了，我买进了股票，因为现金流的价格变得更便宜了。我偶尔也买纸资产，但我是为了获得现金流而购买的。当我还是个小男孩而无法控制公司时，我不会运用杠杆作用。我只为获得现金流和资本利得，只用现金来投资。当我收获现金流和资本利得时，我的投资回报上升了。

要成为一名好的房地产投资者，有3个要素必须具备：

1．好的伙伴。　如唐纳德·川普所言：“和坏伙伴在一起，你成不了好事。”并不是说坏伙伴就是坏人，只是对你来说是差的或不合适的伙伴。在运作那个300套公寓的项目时，我必须确定拥有好的伙伴。我的伙伴是我的妻子金、肯和罗斯。我们一起做了很多事情，一起赚了很多钱。我们也遇到过许多问题，我们通过解决问题变得更聪明，成了更好的伙伴。

2．好的财务能力。　房地产投资成功的要诀在于财务能力。许多人说：“位置，位置，位置。”我说：“财务，财务，财务。”如果你确实拥有优秀的财务能力，交易就会成功。如果你的财务能力欠佳，交易就不会成功。为了说明这一点，我举个例子，如果卖家说：“我以前花了1700万买了公寓小区，现在要卖3500万。”如果他同意我在30年内每个月还1美元，借大额尾付贷款[5] 3500万美元，在贷款期限结束时付清3500万美元，我会满足他的要价，与他成交。每月1美元，还30年，我就能为1700万美元的房产支付3500万美元。正如金融界人士常说的：“只要你满足我的期限，我就同意你的要价。”

我知道，你们中有些人会认为3500万美元这个例子是极其荒谬的。事实并非如此。在金融世界中，支付高得离谱的价格是很正常的。这只是卖家和买家之间的事情，他们用自己的身份作担保，通过融资来达到他们的目标。

例如，几年前，挨着我办公室的一处房产要出售。当我向经纪人问它的价格时，他说200万美元。我笑了笑，说他开玩笑，然后离开了。我想，这处房产最多值75万美元。今天，一家大的连锁酒店将该处房产变成了它的旗舰店。我不知道今天这处房产具体值多少钱，但肯定超过200万美元。正如我的朋友肯·麦克尔罗伊所说的：“计划得更好的人会赢。”又如唐纳德·川普所言：“心有多大，舞台就有多大。”每次当我开车路过那家酒店时，我就对自己说：“心再大些，舞台就会更大些。”

3．好的管理。　我对那价值1700万美元的300套公寓有信心，原因之一是我有好的伙伴。肯拥有一家物业管理公司，还和他的伙伴罗

斯一起拥有一家房地产开发公司。在下文中，我将进一步解释物业管理和开发在提高租金、降低支出和提高资产价值等方面如何发挥重要作用。

如果我的合作伙伴不好、财务混乱、管理不力，那么300套公寓的交易将会是场财务灾难。如果只有我自己一个人，我是不会投资的。因为这个项目太庞大、太复杂。

能够控制这3个要素——好的伙伴、好的财务和好的管理，我就更愿意把债务当做杠杆来使用。在不能控制的情况下，我可能不会用债务来融资。如果风险太高也不行，如炒股和投机商品期货，我只喜欢用我能赔得起的钱来投资。

风险较低，收益较高

下面我将进一步解释我对投资的信心（感谢我的伙伴对300套公寓项目的控制）、为什么我愿意频频运用杠杆作用、为什么我认为风险很低、我如何赚到更多的钱，以及我如何缴纳较少的税。这里我将介绍3个更高级的投资策略，这些策略需要更高水平的理财智慧。它们分别是OPM、ROI和IRR。

1．OPM：其他人的钱（**Other People's Money**）。 使用OPM有很多方法。在那300套公寓的项目中，我使用了80%的杠杆作用。首先，用银行的钱的好处是免税。银行的钱还有其他好处：

	我	银行
1.增值	100%	0%
2.收入	100%	0%
3.税收优惠	100%	0%
4.分期偿还	100%	0%

从这些数字你可以看出，银行投资80%的钱，但我收获100%的利润。银行是多么好的伙伴。

2．ROI：投资回报（**Return On Investment**）。许多投资者不明白的一个概念是他们的钱带来回报，或投资回报。当你读那些理财读物时，上面声称许多共同基金的价值已经上升了10%。我的问题是，那10%全是给投资者的回报吗？是如何计算出10%的呢？有些基金通过基金上涨时股份的价格来算出10%。例如，如果一年前基金的价格是10美元，今天是11美元，他们就说已有10%的回报。在这种情况下，投资回报应该以资本利得来计算。

当一个投资者既为获得资本利得，又为获得现金流而投资时，我只计算现金流的回报。例如，如果我每年投资10美元，税后我可以获得1美元现金，那么我的回报就是10%。我不计算资产增值是因为资产增值只是估计，除非我卖掉资产，否则是无法兑现的。

衡量投资回报的一个尺度是股票价格，另一个尺度是钱包里的现金。我想二者兼得——资产增值的10%和钱包里10%现金。当我持有资产时，只有现金流的回报是能够明确计算出来的。

用自己的钱来补足401（k）资金

另一个让人困惑的观点是理财顾问们声称公司会为你补足退休基金。如果实打实地达到一定比例，理财顾问或许就说这是百分之百的

投资回报。我却不这样看。我的看法是公司只是在拿我的钱来产生更多我的钱。换句话说，公司留下的和付出的都是我的钱。这本是公司无论如何都应该付给我的，是我工作全部报酬的一部分，是公司的一项支出。

我谈到发挥回报的杠杆作用时，说的是利用其他人的钱——而不是利用我自己的钱。

更多杠杆作用，更高回报

杠杆作用如此重要的原因是，杠杆作用越大，回报越高。例如，如果我用自己的钱购买了价值10万美元的租赁单元，我一年的净收入为1万美元，那么我的现金的现金回报率 [6] 是10%。如果其中有5万美元是我借的，我仍然一年收入1万美元，这时我的现金的现金回报率是20%。如果10万美元都是我筹借而来的，而且每年仍然能有1万美元的回报，那么我的回报就是无限的。所谓无限的回报是指无需支出便有收入。1万美元流进我的钱包，而什么都没有出去。租户承担了成本，而我得到了收入。

无需支出便有收入

接下来，我将再次用300套公寓的例子来解释如何运用杠杆作用来获得无限的回报。方法就是通过提高租金和在每个单元都安装洗衣机和烘干机。下表中的数字一目了然。

损益表

收入
提高50美元租金 安装洗衣机和烘干机 从而增加50美元的租金
支出
每月支付10美元作为洗衣机 和烘干机的维护费用

资产负债表

资产	负债
	购买洗衣机和 烘干机以及维 修房屋的债务

每月净增加的100美元租金是为了应对竞争、改善房屋外观和为每个单元安装洗衣机和烘干机带来的。

每月增加100美元收入等于100%的融资交易。我们从银行得到额外的钱对房子进行修缮。我们可以对其加以控制。增加的债务要远低于增加的收入。这额外的100美元收入在技术上是无限的回报，因为所有的支出都由银行来埋单，而所有的回报都归我所有。

每套公寓每个月增加100美元，一共有300套公寓，就是一个月3

万美元、一年36万美元的毛利增长，而且这是在我们已经得到的现金流之外的。这每年36万美元就是无限回报，通过我们手中的现金流来计算，并非假想的纸资产资本利得。

总的来说，银行投资对我们的房产进行改善，而我们的收入得到了提高。支出和抵押利息则由租户来承担。

3．IRR：内部收益率（**Internal Rate of Return**）。 更复杂、更经常使投资者感到迷惑的一种衡量方式是内部收益率。如果投资者真的知道自己要做什么，就可以通过内部收益率来提高投资回报。我用下面这个图表尽可能简单地解释如何运用内部收益率来衡量真正的投资回报。

损益表

收入
被动收入
支出
折旧

资产负债表

资产	负债
增值	分期偿还

内部收益率就是衡量一个受到很好控制很好的投资的另一种回报和杠杆。

1．收入栏：被动收入。　大多数人把租金总额理解为收入栏的一部分。内部收益率也可以衡量被动收入。被动收入的税率比劳动所得低。在美国，被动收入不取决于社会保险或自主经营的税金。换句话说，这些税并不作为支出显示在支出栏里，支出在技术上是收入的增加。

2．支出栏：折旧。　在美国，税务局给一些投资者另外的收入，

实际上看起来像是支出。这种收入被称为“折旧”。折旧的另外一个名称是“虚幻收入”。之所以被称为虚幻收入，是因为它是由其他途径获得的收入。假如我的应纳税额是1000美元。内部收益率允许我可以给我的投资折旧200美元，我只需要支付800美元的税金。200美元就是虚幻收入，或者说是我不必支付的钱。这200美元仍然在我的口袋里，而没有交给政府。

冰箱、吊扇、地毯、家具和其他东西也有折旧问题，随着使用时间的延长，它们的价值会有所下降。如果你拥有一家企业或一处房地产，会计会向你解释这个。而对于纸资产投资者，没有所谓的折旧。

3．负债栏：分期偿还。　对投资者来说，另一种形式的收入被称为分期偿还，那是在预定的基础上支付债务的好听字眼。当你的债务是良性时，其他人如租户帮你偿还，分期偿还就变成了收入。换句话说，当租户用现金支付房租，这种付款在技术上是我的收入，这种收入用来减少我的债务，只要我把现金放进口袋里，就可以为下一个更大的投资机会做准备。另外，尽管租户在为我偿还债务，我仍然可以享受与我的投资相关的税收减免。

4．资产栏：增值。　增值即资产价值的上升，这也是你的收入。增值并不是建立在一些房地产估价者所说的地区比较销售价格升高的前提下。我是通过收入栏中实际增加的收入来衡量增值的。例如，那300套公寓带来的收入中，增加了36万美元，这是可以计算出来的。

这并不是确定内部收益率的精确方法，但是它可以帮你了解有些投资者如何使投资回报远远高于其他大多数投资者从纸资产中获得的投资回报。现在至少你可以了解内部收益率这个概念。我猜想95%的投资者从来没有听说过内部收益率，所以你现在比他们更聪明、更敏锐。

资金回收策略

300套公寓的资金回收策略的诱人之处在于，我可以再次运用杠杆作用变得更富有。我们不卖掉房产，不用面对由利润带来的巨额资

本收益税，而是通过重新募集资金来拿回我们投入的钱。我们能这样做，是因为我们已经通过装修和管理使房产的价值提高。银行承认这种价值提升，我们就可以据此再次向银行贷款。通过运用房产价值的杠杆作用，我们从房产中拿回我们投资的钱，而且是免税的，经我们改善后的运作带来较高的收入，足以进行更高比例的抵押贷款。通过借钱而不是出售房产，我们用免税的方式把我们的前期投入拿了回来，而且继续持有房产。这样看来，房产的收入就是一种无限的回报，因为我们在这笔交易中并没有投入钱，却获得收益。这是最高级的杠杆作用。

比如，5年后我们可以再次为该房产融资，获得免税的400万美元。请看下面图表中的数字。

损益表

收入
增加的36万美元收入 免税的400万美元收入
支出
按7%的利率， 增加的28万美元利息

资产负债表

资产	负债
公寓	另外的400万 美元债务

筹集的400万美元到了我们手中，用来偿还全部起始的资产净值以及一些其他费用。更好的情况是，我们仍然继续拥有300套公寓，用每年增加的36万美元收入来支付每年增加的28万美元抵押利息。

租金收入增加了36万美元，减去增加的28万美元的利息支出，剩下了净被动收入8万美元。这8万美元是无限的回报，因为我们已经收回了最初的投资，而仍然能获得现金流。这是净赚的钱。我们得到400万美元的投资回报，就可以继续购买下一处公寓。

这个例子中应用了控制和杠杆作用。这是遵循新资本主义规则致富的例子，利用债务而变得富有。我们不像沿用旧资本主义规则的人那样努力工作来偿还债务，而是努力寻找能得到更多良性债务和更好运用杠杆作用的方法。

从零开始

对于有些人来说，价值1700万美元的300套公寓听起来像是一笔很大的投资。而对于另一些人而言，只是一笔小投资。10年前，买300套公寓对于我和金来说是很大的投资。从现在开始再过10年，我敢肯定它只是一笔很小的投资。金、肯和我已经在计划接下更大的项目。唐纳德·川普和我在考察离我家不远的一个大项目，一个10年后我们将破土动工的项目。

我会用项目的规模和美元数目来讲清以下3点：

1．生来贫穷和未接受过财商教育，并不意味着你不能变得富有。　很少有人天生富有，可以买得起1700万美元的公寓。也没有人天生聪明，可以自己并购、融资和管理300套公寓。换句话说，没有钱或缺少财商教育并不能成为你不投资的借口。然而，有数十亿人因没钱和没有接受过足够教育而止步，不能变得富有。他们不能迈出第一步。即使迈出了第一步，但失败了、犯错误了、亏钱了或遇到了麻烦，他们就退出了。所以对于数十亿人来说，1700万美元的项目总是很大，是一个比他们的梦想大很多的项目。

2．从小事做起并小心谨慎。　1989年，金的第一项投资用4.5万美元购入位于俄勒冈州波特兰市两室一卫的住宅。她投入了5000美元，每个月赚25美元。迈出第一步时，她非常紧张。今天，对于1700万美元的公寓，她都觉得不耐烦。她正准备挑战更大的项目。

1997年，肯·麦克尔罗伊从投资亚利桑那州斯科特市两室两卫的分户出售公寓大厦开始创业。房子值11.5万美元，他投入了2.3万美元，每个月可以赚50美元现金。今天，他能够控制价值数百万美元的

房地产投资组合。

1973年，我初次投资购买了一处房产。我没有多余的钱用于其他投资。我还在海军陆战队，而且刚刚购置了第一套自住房。收入低和缺钱没能阻止我，我花了385美元参加了房地产投资课程。在几个月里，我初次投资购置一处房产——用1.8万美元购入毛伊岛一居室分户出售公寓。房产是被没收而来的，银行急于脱手，同意我用信用卡支付2000美元的首付。在支付了抵押贷款和信用卡账单后，我从这处房产每个月赚到了约35美元，那是无限的回报，因为那些投资全是我借来的。只要向银行证明我有能力管理房产，银行就让我再买了两套公寓。我的投资生涯从此开始。

大约一年后，我以每处房产约4.8万美元的价格出售，差不多赚了9万美元。对385美元的房地产投资课程费用和以信用卡支付首付来说，这个收益还是不错的。

虽然我这样做了，但我并不建议用信用卡来支付首付。不过，我确实建议投资者在投资前要多读书和参加研讨会。富爸爸公司开办大量的投资研讨会，原因之一就是我坚信思想的力量。我们的思想是运用杠杆作用的最重要工具。

我们研讨会的讲师都很优秀。我必须承认这些老师比我更优秀。他们能够进行更集中和更彻底地传授知识。他们受过很好的训练，致力于帮助你成功，更重要的是，他们把教给你的东西用到了实践中。大多数学员反映说我们的课程使他们敞开心扉，去面对充满机遇的新世界，并提供获得财务自由的多种方法，彻底改变了他们的生活。

3．敢于梦想。 大多数人都认为必须让孩子勇于梦想。成年人也是一样。我们夫妻俩都有宏伟的梦想。我们的梦想是让我们的婚姻生活保持富有、年轻和快乐。我们一起学习，一起运作更大的投资项目；我们一起成长，而不是彼此分离。我们不过量入为出的生活，我们敢于梦想、勤于学习并谨慎投资以增加我们的财富。这不仅仅关乎钱——而是关乎生活。就个人而言，我和金都认为，不能实现梦想的生活就是一出悲剧。

小结

2007年8月9日、10日，当全世界的股市暴跌时，许多人一点儿也不知道暴跌意味着什么。大多数人根本不知道这会影响自己的生活。许多人也不知道1971年和1974年金钱规则的改变如何影响了他们的生活。

如今，即使是在世界上最富有的国家——美国，数百万人受过教育、辛勤工作，赚的钱越来越少，即使薪水涨了，但储蓄的金钱正在贬值，住宅价值也日益下跌，他们仍苦苦挣扎，并且仍用信用卡支付账单。

更糟糕的是，因为股市暴跌，数百万受过教育、辛勤工作的人认为投资是有风险的，获得更高的回报就意味着必须承担更高的风险。只有少数人知道杠杆作用的关键在于控制，而控制的关键在于理财智慧。

好消息是，如果理财智慧越高，即使没有一分钱，你能赚的钱也越多。在新资本主义规则中，不投入一分钱就赚到钱确实是可能的。在信息时代，知识是最终的杠杆。不用投入钱，你赚的钱越多，投资回报和内部收益率就越高，你的财商也就越高。

财商是理财智慧的衡量尺度，所以无限的回报就意味着无限的理财智慧，无限的财商。下次，当银行和理财顾问告诉你储蓄可以得到5%的利息或购买共同基金可以得到10%的回报已经很好时，请将这些事实告诉他们。

注释

[1] 财富效应又称实际余额效应，指由于资产价格上涨（或下跌），资产持有人财富增长（或减少），进而促进（或抑制）消费增长，并促进（或抑制）经济增长。简单地说，就是指人们资产越多，消费欲望越强。

[2] 回声潮一代多为婴儿潮第一代的子女，包括1977年以后出生的婴儿。

[3] 咬苹果游戏是西方万圣节前夜最流行的游戏。做游戏时，人们让苹果漂浮在装满水的盆里，然后让孩子们不用手拿而用嘴去咬苹果，谁先咬到，谁就是赢

家。

[4] 净租赁指不附带任何技术服务的租赁。

[5] 大额尾付贷款是一种比较特殊的贷款，它的贷款期限一般限制在短期（如3~7年），但它的每期付款金额却是按照长期贷款（如10～15年）来计算的。这种计算一方面会降低每期的还款金额，但另一方面会在贷款期限结束时，积累一笔很大的金额要最后结清。

[6] 现金的现金回报率一般指用于房地产交易的回报率，可以表现出现金投资的现金收入。计算方式是：现金的现金回报率＝年度现金收入／总现金投资。

第七章　第五财商：改善你的财务信息

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

1972年1月，我从加州的潘德顿营地调到越南海岸的航空母舰上工作。这是我的第二次越南之旅。我第一次去越南是在1966年。当时美国商船学院派学生到越南进行为期一年的学习。我的专业是研究战区军用物资的运送——更明确地说，是研究如何安全装载和卸载炸弹，而不会炸死自己。第二次越南之旅是作为战斗机飞行员而去的，与我第一次的经历完全不一样，因为第一次是作为一个学生为研究战争而去的。

在航空母舰甲板上，我的主要工作是担任武装直升机的飞行员。我的主要使命是掩护更大的军用直升机。我们的空军中队由多架军用运输直升机组成——双旋翼式直升机CH-46和CH-53s，也叫做“愉快的绿巨人”。如果战区的敌方火力很猛，武装直升机就要守住军用运输直升机。就个人而言，我很高兴做一名武装直升机飞行员，这比做军用运输直升机的飞行员要好得多。运输直升机飞行员必须非常勇敢。他们驾驶着大直升机到战区，随时停在那里让军队上下。

绝密工作

我在空军的第二份工作是做空军中队绝密情报专员助理。这个工作非常有趣。一连几个小时，我们坐着、听着、观察着、收集和处理绝密情报。无论在白天还是夜里，我们都要定时送简报给指挥官和他的军队。我们的工作就是收集战争原始数据，然后将这些数据转变成相关信息。

生死攸关的信息

作为一名情报员，我非常看重信息。在参加越南战争之前，我从来没有多想过这个问题。在学校时，我认为信息研究只是玩玩而已。对我来说，信息只是为了通过考试而死记硬背的数据、无需思考的事实和图片、日期和时间。而在越南战场上，信息是非常重要的。对于

我那些飞行员战友们来说，信息意味着要么生，要么死。

如今，我想我之所以能成为一个成功的企业家和投资者，正是因为我曾经做过情报员。现在我知道，信息在战场上意味着生或死，而在生意场上则意味着富有或贫穷。

信息比生命更重要

在准备去越南的过程中，我们接受训练来处理大量的信息，还要在十分紧急的情况下快速作出决定。如果做好信息处理工作，我们就能活下来。如果做不好，我们就有生命的危险。我意识到我和其他人的生命取决于我接收到的信息的质量时，信息就变得比我的生命还要重要。

在之前的一本书中，我写了到达越南战场第一天的经历。我描述了当时感受到的恐惧，我也体会到那个向我开火的家伙和我一样渴望回家。在本书中，我要讲我们机组组长的智慧之语，他提醒我，在战争中没有第二，没有银牌。要么是金牌，要么什么都没有了。看着真的子弹向我们呼啸而来，我意识到学校的安宁时光正式结束了。当我们飞向可能到来的死亡，多年的训练和信息化成一个决定、一次行动。好在我和全体机组人员在那天晚上都回到了营地。但不幸的是，那片土地上的越南人没能回去。因为在战场上没有第二。

最重要的资产

我的一个朋友是研究《圣经》的学者，他经常说："没有知识，人民就将毁灭。"今天许多人正艰难度日，因为他们缺乏关于金钱的知识。我们生活在信息时代。甚至在世界上最偏远的地区，我也看到当地的年轻人一边发着短信，一边驾着自家的驴车。整个世界从来没有像现在这样可以进行如此快速的沟通。

信息是这个时代独一无二的、最伟大的资产。在过去，你因拥有工厂、农场、金矿、油井或摩天大楼而成为富人。在信息时代，单是

信息就可以使你变得很富有。你不需要诸如土地、黄金或石油这样的有形资源。创立MySpace [1] 和YouTube [2] 的年轻企业家已经证明了这一点。仅凭不多的美元、一些信息和技术作为杠杆，这些20多岁的年轻人已经成为了百万富翁。

同样地，信息贫乏或错误的信息是负债。信息贫乏造成了贫穷的人。之所以有这么多人在经济上步履艰难，其中一个原因就是，他们用陈旧的、带有偏见的、误导性的或错误的信息驱动他们最有力量的资产——他们的大脑。许多人仍在挣扎，因为尽管他们身处信息时代，却仍用着工业时代或农耕时代的信息。工业时代的信息比如这样的想法："我要接受好的教育，以便得到一份高薪工作。"而农耕时代的信息比如这样的想法："土地是所有财富的根本。"

人类的4个时代

人类经历了4个经济时代：

1．石器时代　。在石器时代，大自然提供财富。部落跟随兽群迁移或者觅食。如果你知道如何狩猎、如何采集野果，你就能生存下来。如果你不知道，你就会死去。部落就是社会保障。从社会经济学的角度看，每个人都是平等的。部落酋长的生活水平不比其他人高。酋长可能会先于别人享用食物、可能会有更多的女人，但是从根本上看，火仍是火，洞穴仍是洞穴。从金钱的角度来说，石器时代只有一个阶级。每个人都是穷人。

2．农耕时代。　人类学会了如何播种农作物和驯养动物，土地就变成了财富。国王和王后拥有土地，其他人都在土地上劳作，向皇室纳税。这就是为什么对于"不动产" [3] 更严格地说是皇室的财产之意。有了驯养的动物，皇室骑马，农夫走路。因此由"农民"这个词派生出了许多含义为"在地上和走路"的词。农民一无所有。从社会经济学的角度看，农耕社会由两个群体组成：富人和农民。

3．工业时代。 1492年，克里斯多佛·哥伦布和其他的探险家致力

于寻找贸易路线、土地和资源。在我看来，那是工业时代的真正开始。在工业时代，诸如石油、铜矿、锡矿和橡胶这样的资源是财富。在那个时代，不动产的价值在发生改变。在工业时代，非农业的土地变得更有价值。例如，亨利·福特在底特律建立了汽车公司，因为他能用很好的价格购买崎岖不平的、贫瘠的、非农业的广阔土地。今天，工业用地比农业用地更有价值。从社会经济学的角度看，一个新的阶级即中产阶级出现了。这个时期社会有3个阶级：富人、中产阶级和穷人。

4．信息时代。　　这个时代伴随着数字化计算机的发明而正式开始。在信息时代，信息经由技术的杠杆作用后就是财富，非常廉价而又丰富的资源产生了财富，例如硅。换句话说，致富的成本已经降低。有史以来第一次，对于这世界上的每个人来说，不管在什么地方，财富都是可利用的、可获得的，而且是大量的。从社会经济学的角度看，现在有4种人：穷人、中产阶级、富人和超级大富翁。比尔·盖茨就是信息时代超级大富翁的一个典范。

超级大富翁

如今，超级大富翁的财富可以来自任何时代。你可以成为一个超级大富翁，像新西兰岛毛利人一样狩猎和采集，因获得捕鱼权而致富。你也可以成为一个超级大富翁，来自农耕时代的牧场主或农夫；你也可以成为一个超级大富翁，作为来自工业时代的汽车制造商。如前面已经提到的，在信息时代，有20多岁的亿万富翁，年轻人正用廉价而丰富的技术资源、信息和创意成为超级大富翁。所有这些条件中的一个共同点就是，要能够以更快、更高的水平协调资源信息。正是这种协调能力造就了超级大富翁。

差距

与此同时，有些人正因为信息陈旧或不充分而挣扎在生死边缘。

一些土著部落由于森林被砍伐，正在遭遇灭顶之灾。农场主破产，汽车制造商解雇数千名工人，一度繁荣的音像制品连锁店也被可以自由下载的音乐网站挤垮。

在美国——这个世界上最富有的国家，数百万的人负债累累，抓住工作保障这根最后的救命稻草，他们正怀疑自己是否负担得起孩子们的教育费用和自己的退休生活。在如此富有的国家里数百万人艰难挣扎着，因为他们仍按照石器时代、农耕时代或工业时代的想法来生存。

超级大富翁和普通人之间的差距日益拉大，这是由信息造成的。好在信息是既丰富又免费的。现在，任何一个人，包括非常穷困或非常年轻的人，几乎不用花什么钱就可以从一无所有一跃成为超级大富翁，这相当容易。今天，要想变得富有，你无需做一名征服者，航行到异国土地上，掠夺当地人的资源。你也无需通过股票市场筹集数百万美元来建造汽车工厂或雇用数千名工人。你只要坐在家中，利用信息和一台非常便宜的电脑，就可以实现由贫穷到超级富有的转变。所有这一切所要的只是正确的信息。

信息超载

好消息是信息既丰富又免费。坏消息也一样——信息既丰富又免费。信息时代最具讽刺意味的是信息太多。今天，人们抱怨信息超载。在任何一段时间，我们都能看电视、上网冲浪和打电话——甚至开车驶过电子广告牌时仍然可以做。在过去，没有人抱怨土地太多或石油太多。然而在信息时代，人们抱怨信息太多和信息超载，而正是信息这种资产，可以使他们变成超级大富翁。

军事情报

在越南，我学到了重视信息的力量。我对情报杀人的力量和挽救生命的力量变得非常敏感。用军事情报杀人对我来说不再有意义。今

天，我更愿意利用信息来挽救生命，而不是夺走生命。

作为一名情报员，我也面临着信息超载的问题。在战争中，我们必须处理的信息量是非常大的。我们必须非常快地学会对各式各样的海量信息进行分类、分级、省略和处理。如果我们做不到，我们或其他人就会死。

信息分级

为了处理信息超载的问题，军队在情报分级上做了大量的工作。不进行分类，所有的信息都一样，事实上就没有价值。作为越南战争中的一名情报员，我根据一套特征来分析信息。

1．时间。　无论在战场上还是生意场上，此时此刻有用的信息，下一分钟可能就会过时。战争是动态的，总是在变化。敌军今天在这个地方，明天可能就在300千米以外的地方。商业和投资也是如此。在商业领域，今天一个珍贵无比的商业优势，明天可能就变得一文不值。

2．可信性。　我们必须知道信息来自哪里。我们的信息来源可信或可靠吗？不幸的是，在金钱世界中，大多数人是从他们一起工作的同事中或销售人员那里获得财务信息的，而这些人也在为金钱而挣扎。他们可能是善良诚实的人，但他们不是财务信息可信或可靠的来源。

3．分级。　在军队中，我学会将信息分成不同的等级。例如，绝密信息仅供那些有绝密级权限的人使用。

在商业和投资领域，绝密或机密信息被称为“内部信息”。当普通投资者听到内部信息时，他会想那是非法信息……有时候的确是。如果从一些上市公司内部人士手中得到信息，并借助这些信息来买卖那家公司的股票时，这里的内部信息就是非法的。

实际上，所有的信息都是内部信息。有个问题更重要：你离内部有多远？如果在公司内部或离内部比较近的人听到一个绝密消息，说

新产品或者整个公司有麻烦，他们就会做好相应交易的准备。这时这些人已经在投资之战中取得胜利，而普通投资者还没开始就已经失利了。

我再说清楚一点，我并不是鼓励或谅解非法的内部信息交易。我想说的是在内部和接近内部的重要性。我喜欢成为企业家和房地产投资者，其中一个原因是我是一个合法的内部人士，可以根据内部信息进行交易。而因为我不在上市公司，所以我还可以随便告诉我的朋友我所知道的事情以及我是如何投资的。

在股票市场，专业人员知道业余爱好者根据过时信息进行交易。这就是专业人士赚钱的秘诀，他们从业余爱好者那儿赚钱。例如，某先生是一个投资者，他早晨起床后，边喝咖啡边看报纸，看到一条新闻是关于他喜欢的上市公司的。然后他打电话给他的经纪人或上网进行交易。虽然这个信息可能只是几个小时以前刚刚发布的，但是这位先生已经处于不利的地位。他之所以在信息的“宴会”上迟到了，是因为从来没有人邀请过他。他不在内部。他是局外人。

富爸爸鼓励我发展理财智慧，主要原因之一就是，这样一来我就有权使用内部信息。离内部信息越近，你就会变得越富有。

4．相关信息。 战场信息每天都在发生变化，作为情报员，我们能够通过解释过去和现在的信息来预测未来的信息。例如，如果我们知道敌军星期二在某个阵地、星期三在另一个阵地、星期四又在另外一个地方，我们就可以推测他们将会出现在什么地方，以及他们的目标可能是什么。换句话说，我们必须知道信息之间是如何相关联的。

在生意场和投资界，收集过去的、现在的和未来的信息被称为“预测趋势”。

5．欺骗性的信息。 在战争中，敌人经常通过发送欺骗性的信息来误导我们。为此，他们有时采用转移我们注意力的策略。例如，他们要大规模转移军队和装备，就故意制造大声的噪音和大量的尘土，只是为了不让我们注意到他们的真正动机和目标；或者，他们让我们俘虏他们的士兵，这些人会提供错误的信息；或者，他们派出一个间谍——一个我们以为站在我们这边的人——为我们提供不准确的信

息。

拉高出货

商界和投资界充斥着欺骗性的信息，企业家和投资者必须时刻警惕和提防这类信息。例如，理财专家会告诉你要这样做，但他们自己却那样做。某人可能上电视说他看好股市要上扬，而且正在买进。这些信息促使其他人买入股票，抬高股价。一旦股票价格上涨，那些荐股的人趁机抛售，赚了一大笔钱。这就是众所周知的“拉高出货”。

戏法

另外一种欺骗手段被称为“戏法”，这是用魔术戏法来命名。当魔术师戴上高高的帽子时，你的眼球被吸引到他的帽子上，你不会注意他背后那只手正在干什么。

在商界，消费者常常也被同样的方式欺骗着。例如，一盒谷类食品可能在显眼的地方标注着“低脂”。担心体重的消费者认为这是好的谷类食品。但仔细察看一下食品包装上极小的字样，毫不例外的，你会发现这盒食品含脂量低，但含糖量却极高。

在投资时，共同基金可能打这样的广告：“所有基金中收益最高的。”大字标题没有表达出的意思是，如果其他的基金没有一个能赚钱，他们的基金也不赚钱，这就像在说：“我抓到了最大的小鱼儿。”

通过信息分级来变得更富有

我从军队中学到的许多信息分级法都可以应用到生意场上：

课程1：事实与观点。　分析军事情报的关键是要知道事实和观点不一样。对于理财智慧也是如此。许多人认为投资有风险，其中一个原因是他们不知道事实和观点的区别。关于观点如下例：

●当有人说某公司的股票价格将要上涨时，只是一种观点，因为这是未来要发生的事情。

●当有人说某人的净资产有100万美元时，只是一种观点，大多数估价都是观点。

●如果有人说“他非常成功”，这也是一种观点，因为成功的定义是相对的。

课程2：愚蠢的解决方法。 当人们把观点当做事实来运用时，就会想出愚蠢的解决办法。在战争中，这会要你的命。在商业中，这会让你破产。例如：

问：“为什么买那栋房子，尽管你知道自己买不起？”

答：“我之所以买它，是因为我的经纪人说它要升值。我想我可以买了房子，住在里面，然后卖了它，获得一笔可观的利润，这就可以解决我的金钱问题了。”

问：“为什么你知道他是一个玩弄女人的懒鬼，还和他结婚？”

答：“哦，他真可爱。我害怕失去他。我不想让任何人把他从我身边带走。虽然我知道他喜欢鬼混、不喜欢工作，但我想我们结婚、有了孩子以后，我能够改变他。”

问：“你既然不喜欢这份工作，为什么做了这么多年？”

答：“我想我可能会得到提拔。”

问：“为什么你投资那些共同基金？”

答：“因为我的理财顾问让我这样做。她说这是一项好投资。”

课程3：冒险的举动。 在战争中，如果你不能核实信息，却盲目行事，可能就会面临死亡的危险。一个冒险的投资者就是根据观点来投资的。不幸的是，多数投资者都是冒险一族。大多数投资者为获得资本利得而投资时，他们的投资决定是根据预测未来的观点作出的。大多数投资者投资共同基金，是根据股票市场每年上涨8%～10%的观点作出的。如果该观点是错误的，他们就赔钱了。

聪明的投资者知道事实和观点的区别。一般来说，为获得资本利得而投资的人是在投资观点；为现金流而投资的人是在投资事实。如果可能的话，聪明的投资者既投资观点，又投资事实，也就是说，既为现金流而投资，又为获得资本利得而投资。

如果你正在投资股票、共同基金、房地产或公司，问问自己，让你作决定的信息是基于事实还是观点。

课程4：控制资产。　我想要的一个重要的信息是我能控制多少资产。在前一章“第四财商：撬起金钱的杠杆”中，我提到在使用杠杆之前，控制对于投资很重要。如果我不能控制，就不会用太多的杠杆。我通过控制租金来控制我的资产价值。我的资产价值不是建立在市场估价基础之上的，因为99%的市场估价是观点。

房产经纪人通常要求支付一大笔首付，因为他们不相信估价。当然，当信贷的门槛变低后，这种做法便无影无踪了。信贷松动，贷款低息，房产似乎一片光明，无知者无畏，进而房价飙升。有更多的买家意味着房价会上涨。当价格上涨时，房地产的估价自然跟着上涨。当估价上升时，有房一族就觉得自己富有，因为他们认为房子价值上升了。许多人根据房子的新估价，开始进行房屋净值贷款。他们购置新车或度假屋，外出度假和购物。然后“暴富”的气球上出现一个破洞，这个小小的破洞被称为次贷问题。当这个小小的破洞继续开裂，气球将开始慢慢飘回地面。

这就是把观点（资本利得）而不是事实（现金流）作为股价依据的问题。不仅房产是如此，所有的资产都是这样。这就是我在寻找财务信息时，需要知道信息是事实还是观点的原因。当观点被误认为是事实时，财务上不理智的行为由此而生。

无知者无畏

下次你要作投资决定时，有两首歌值得你哼一哼——约翰尼·默瑟和鲁比·布鲁姆合唱的《无知者无畏》以及唐施立兹创作、肯尼·罗杰斯演唱的《赌徒》。我喜欢《赌徒》中的歌词：“当你坐在赌桌旁，

就千万别数自己的钱。”有些人跟我说“我的净资产有……”或“我的房子的估价是……”，我就知道与我谈话的这个人是个赌徒，他坐在赌桌旁数着自己的钱。我的富爸爸说：你坐在赌桌旁别数你的钱，因为一旦你坐在赌桌旁，你的钱就不再真正属于你。只有从你离开赌桌的那一刻，你口袋里的钱才是你自己的，你才可以数它。”

今天，数百万有退休账户的工薪阶层正坐在赌桌旁，数着他们的钱。由于大多数人投资纸资产，为获得资本利得而投资，他们虽投资了但不能加以控制，一味希望观点变成事实。那是非常冒险的做法。

但这并不意味着聪明的投资者只依据事实来投资。聪明的投资者既依据事实也依据观点来投资。因为聪明的投资者知道事实和观点都可能是有价值的信息。简单地说：“事实是经过证实的事情。观点可能基于事实，也可能不是基于事实。”换句话说，观点可能是事实，但是在被证实前，它仍然是观点。正如我的好朋友兼商业伙伴肯·麦克尔罗伊所说的：“相信观点，但是需要证实。”

课程**5**：什么是规则？ 规则和法律是非常重要的信息。许多人陷入困境，只是因为他们不知道规则、无视规则或违反了规则。

就我个人而言，我从来不喜欢规则。在越南，我更不喜欢它们。让我痛恨的一件事是，我们根据一套规则来战斗，而敌人根据另一套规则来战斗。在战场上有个规则让我感觉很荒谬，即我们不能越过国界去追击敌人。敌人会在国界附近战斗，然后为了安全而逃出国界。有很多次我们不得不停止战斗，因为越南军人跨过国界逃到了老挝。

我不喜欢的另外一个规则是我必须穿制服，但是敌人不穿制服。战斗中最有价值的信息是让敌人看不清我们在哪里。而我们的制服为敌方提供了这样的信息。

规则提升资产价值

我的富爸爸改变了我对规则的态度。他说：“没有规则，就没有资产。”他进一步向我解释：“在频频违反规则的社区，犯罪率上升，房产价值下降。”他还说：“你进行一项体育比赛时，如果没有裁判来

执行比赛规则，就会乱成一团。你在高速公路上开车，如果没有交警执法，就会发生车祸。所以规则很重要。”

规则可能会使一个人非常富有或非常贫穷。所以关于规则的信息无比重要。不久前，安然公司 [4] 的首席执行官违犯规则，公司破产了，工人失业了，而投资者亏了钱。在投资界，不同的资产有不同的规则。我不喜欢共同基金还有一个原因，因为我不喜欢它的规则，我不能对它加以控制。我更喜欢房地产的规则，因为这些规则允许我赚更多的钱，而合法地少纳税。如果我将房地产的规则应用到共同基金上，我就会锒铛入狱。

对于那些想变得富有的人来说，好的会计和律师是非常重要的。今天，有繁多的法律、规则和规章制度，一个人全部知道和完全理解这些规则是不可能的。尽管聘请律师和会计似乎价格不菲，但是他们为你省去的痛苦、为你赚到的钱，要远远超出你支付给他们的费用。

一定要记住两件事：规则为金钱游戏提供有价值的信息来源；如果没有规则，那么资产价值就会下降。

课程6：趋势。　投资者从一大堆事实中获得信息，然后形成观点，这时趋势就形成了。让我来给你讲一个故事吧，它对我的生活产生了很大的影响。

1972年下半年，越南北方军队穿过非武装地带，试图攻占西贡，即今天的胡志明市。非武装地带南部第一个大城市是广治，我们知道如果我们不在那儿阻止他们，就要打败仗了。

开始我们在广治之战中失利了。我注意到一些特别的贸易信息，是一个很小的信息，即南越政权的人正在用他们的货币来交易金叶。我模糊地觉得这个信息很有意思。

正如我在本书中一直讲的，美元在1971年已经不再是金钱，而成为一种流通货币。1973年，我在越南时，通过南越政权的人在生活中透露出的恐慌信息，亲眼目睹了金钱规则的改变。他们知道战争失败了，而且他们是失败的一方。

1971年，黄金价格被固定在每盎司35美元。1973年，我看到它

的价格上升到每盎司80美元。当越南人民军开始向南部挺进时，人们心中的恐惧上升甚至产生恐慌。亲美的富人准备逃跑。他们不再持有比索或美元，而是购买所有能到手的黄金。我接收的一条情报是这样说的："人们丧失了信心，想逃跑。想用美元和比索换黄金。"

坐在绝密情报办公室中，我意识到人们需要黄金。我猜想他们知道黄金可以为他们支付到另一个国家的盘缠。我能感受到他们的痛苦。他们知道黄金可以救他们的命。

我知道这是事实。在战争中，美国逐渐失利，越南人民军正在解放南方。在国际上，美元在下跌，而黄金价格在上涨。从那条情报中得知，南越政权的人正惊慌失措，拿出他们所有的货币来购买黄金。对于我来说，这种趋势是一个投资机会。我用这种趋势形成了一个观点。

几天后，我和一个战友飞向南部，跨过敌人的战线，希望能买到一些黄金。我们认为，南越的金矿主一定会不顾一切将他们的黄金卖给我们，因为越南人民军刚刚占领他们的村庄；我们认为，金矿主会抓住这个机会，拿走我们的美元；我们还认为，我们处在有利位置，可以按折扣价买到黄金。根据我们的观点，加上一些事实，我们愿意打破规则，甘愿冒着生命危险去赚上几美元。

结果我们不仅没有赚得大笔钱，还差点丢了性命。我没能以折扣价买到黄金，反倒学到了有关黄金和货币的一个有意义的教训。那一天，我发现全世界的黄金价格实际上都是一样的。那一天，黄金的价格是每盎司82美元。我发现无论是在美国买黄金，还是在越南买黄金，价格都是一样的。

站在敌军防线里，期望以一个较低的价格购买黄金，就是一次由愚蠢变得聪明的极好经历。我站在金矿的销售处——一个小小的竹屋前，与一个嚼着槟榔、牙齿泛红的老妇人讨价还价，在那里，我获得了国际金融学的MBA学位。尽管我没有问，但我确实怀疑这个妇人是否是美国哈佛大学的高才生。我不知道她是否接受过正规的教育，但她确实是一名好老师。尽管她看似没有接受过良好的教育，似乎穿着邋遢不像个成功人士，但当谈到黄金的价值和价格时，她很有一套。

她在财务方面很聪明，态度坚决。她不会让两个年轻的美国飞行员用甜言蜜语和快速贬值的美元来购买她的黄金。

直到今天，我仍然清楚地记得，我站在她的面前，与她讨价还价看能否少给5美元。我愿意支付每盎司77美元，而不是当时的通行价格每盎司82美元。她没有接我们的钱，只是一直摇头，嚼着槟榔。她知道黄金价格。她了解地缘政治的经济力量。她见多识广，心知肚明，头脑冷静，而且并不急于卖掉她的黄金。她知道大势所趋，优势在她那一边，而不在我们这边，她知道有人比这两个飞行员更不顾一切地想利用她的黄金来赚钱。

我意识到她不会作出什么让步，于是低声对自己说："我死定了。今天我真该死，站在敌军防线以内，要求当地人给5美元的折扣。没有人能找到我们。没有人知道我们发生了什么。我们失踪了，甚至不是在任何一场军事行动中失踪的。我不是因为高尚的理由而被杀死，而是因为我贪图从一个国际通行的商品上得到几美元折扣而丢掉生命。我真该死，因为我低贱、愚蠢。如果我继续站在这儿与这个老妇人为几美元折扣而争论不休，我会被人从背后射死。我是如此愚蠢，我真该死。"

趋势是你的朋友

那天我学到了3个教训。第一个教训是全球市场的力量。全球市场意味着全世界的价格是一样的。黄金由国际市场定价，而房地产依据当地市场来定价。那个老妇人获胜了，因为她拥有全球市场和当地市场的信息；她获胜了，因为她有更好的信息和更高的理财智慧。

如今我已明白，我需要知道当地的或全球的什么信息重要。今天，我喜欢投资房地产，因为它更多依赖于当地信息而不是全球信息。我能够成为某个小地方的房地产专家。我拥有当地的信息，就能够比纽约、伦敦、香港或东京的大工业投资者更聪明。如同勇士大卫击败歌利亚一样，信息和智慧更胜一筹的小投资者也能够击败巨人。

我学到的第二个教训是趋势的力量。如果我能够更好地理解趋势

和黄金价格，不冒着生命危险深入敌人后方，就可以赚到许多钱。我不必到敌人后方投资。我不必要求折扣。我必须做的所有事情只是顺应趋势而投资。我可以去世界上任何一个小镇以同样的价格购买黄金。等到1979年，趋势是黄金价格抬高到每盎司将近800美元。我不必冒生命危险。如果我已经信任了这种趋势，我就能赚到很多钱。我不需要通过差价来赚钱。

我学到的第三个教训最有价值——信息只是信息。智慧是获得信息并赋予它意义的能力。红牙齿的那个老妇人得到的信息和我的一样。然而她的智慧使她对信息有更深的理解并赋予更多的意义，这是当时我做不到的。她是一个经验丰富的老手。她了解金钱游戏。而我是一个新手，是古老的金钱游戏的一个新玩家。

2007年8月9日，股市暴跌，人心惶惶，我想起了那个老妇人。我做的第一件事就是核实趋势。我没有随大流加入恐慌的队伍，而是控制住自己的恐惧，重新关注市场的趋势，而非市场的价格起落。核实事实后我形成了对未来市场的观点。

我正在寻找中央银行采取行动的信息。他们又一次印制了更多的“假钞”，而不是去解决问题。当我了解这个事实时，各国的中央银行正在往瘫痪的市场注入现金，我知道我的观点——美元的购买力继续下跌——仍然合理、有效。

今天，我没有去做多元化投资，而更喜欢集中投资几个小资产，关注趋势，然后顺应趋势来投资。因为我知道趋势有可能会倒转和改变方向，所以我不会盲目地做长期投资。信息时代日新月异，我得随机应变——而不是像机器人那样一成不变。

我今天正在投资的一些趋势是：

石油的趋势。 如你所知，更多的国家，如中国、印度和东欧正在变得现代化，对石油的需求越来越大。虽然科学家们致力于发掘可替代能源，但石油在今后若干年内仍将是主要的能源。我非常不喜欢开发石油对环境的破坏，但严酷的事实是我们都在用石油，即使是最忠诚的环境守住者也不例外。我确信石油价格的长期趋势是上涨，在不远的将来，石油价格可能会达到200美元一桶。这种高价会对世界经

济造成严重的冲击。随着可替代能源技术的发展，如太阳能的开发，随后会有其他的趋势值得我们关注。

白银的趋势。 我相信在2007年白银是最好的投资。我相信它是比石油更好的投资。之所以这样说，有两个原因。第一个是因为白银是消耗性工业金属。这意味着它可能被用尽。白银是电子工业中广泛应用的金属，被用于电脑、电话、电视机和其他电子小配件。据估计，95%的白银已经被消耗了。它已经变得相当稀缺。而黄金不一样。据估计，已经发现的黄金有95%仍然存在。黄金没有像白银那样被消耗掉，而是被储藏起来。从很多方面看，这使得白银比黄金更有价值。

第二个原因是白银也是珍贵的金属，是金钱的一种形式。随着美元的购买力下降，许多人都在寻求能真正代表金钱或至少能保值的东西。在我写本书的时候，白银与黄金相比非常便宜。白银的价格是每盎司约13美元，而黄金的价格高达每盎司约600美元。历史上，黄金价格约为白银价格的14倍，这表明如果白银价格是每盎司10美元，那么黄金的交易价格应该是每盎司140美元。而今天，黄金和白银的交易价格相差约50倍。对我来说，根据历史趋势以及白银是消耗性金属的事实，白银价格上升的几率更大。

大约一年前，许多股票交易使那些不想投资白银矿业股票或不想储藏银币和银锭的投资者，来投资白银ETF即交易型开放式基金。白银ETF使投资者投资白银更容易一些。白银ETF就好比旧的美国纸币，是被白银支持的纸币，被称为银券。白银ETF的不同之处在于，它可以随着世界白银价格的起伏而起落。我相信白银ETF的增加意味着，在世界货币的购买力持续下降时，人们已经做好准备开始储藏越来越多的白银。

白银是消耗品和珍贵金属，这一点造就了它在这10年间的投资机会。有报道称，地球上剩余的白银不到3亿盎司。这意味着到2020年，世界上的白银可能会被用光。正是因为这一点，有几个白银狂人觉得在今后几年中白银会和黄金一样贵。我想还不会达到那个程度。当然由于供求趋势，我相信白银是千载难逢的投资机会。今天白银的

价格很便宜，是西方社会的普通人能够承受的低风险投资。所以我观察趋势，当白银市场价格下降时，就买进白银。当然我可能是错误的，所以最好是你自己做研究，你自己发现信息后再进行投资。

房地产的趋势。 商品房高价格的一个原因是世界需要和想要更多的住房。例如，中国对混凝土的需求会导致美国混凝土的短缺，这一点就促使美国混凝土的价格上升。

我喜欢投资公寓的一个原因是，不管是富人还是穷人，都要花钱找栖身之所。在美国，未来20年间，美国人口预计会从3亿增加到4亿。因此我相信房价还会继续上涨。

房地产价格高得令人难以承受，加上工资下降，我相信这种趋势会导致更多的人成为租房一族。2007年8月9日，在市场暴跌时我和金不恐慌的一个原因是，我们通过出租房产来获得现金收益，我们不想出售房产而获利。那些炒房的人是为获得资本利得而投资的。

当次贷市场瘫痪时，卖家惊慌失措。为获得现金流而投资的人——将资产出租的人——并不惊慌。事实上，他们看到了机会。在萧条的市场中，租房人要比买房人多得多，一般来说，市场疲软对于房东是好机会，而对于卖家则不是。

嚼着槟榔出售黄金的那个老妇人知道惊慌的人将使她变得富有。趋势是她的朋友。出租房产的人也知道趋势是他们的朋友。对于那些出售房产的或正指望房产升值的人，短期趋势可能对他们不利。价格没有上涨，有可能走低或保持不变。卖家的繁荣时代已经结束了，而房东的辉煌刚刚开始。

人口决定命运

一个非常有价值的数据来源是人口统计数据。正如一条谚语所说的：“人口决定命运。”换句话说，只看人——如我在越南时做的那样——你就知道你应该以何种方式投资。我一旦知道人们恐慌时就会用他们手中的货币购买商品，我就得到了非常有价值的信息，然后形成基于这个趋势的观点。当黄金的价格跌至每盎司400美元时，我开始

少量买进，当跌至每盎司275美元时，我买了很多。然后价格开始反弹。换句话说，我跟踪趋势的发展，一旦趋势逆转，我买进很多。我喜欢黄金和白银的一个原因就是，黄金和白银总有自己的市场。相对来说它们有流动性，如果我需要现金，就可以很快地将它们兑现。

流动性较差需要较多的信息

关于房地产，趋势是婴儿潮一代将退休，并迁往亚利桑那州和内华达州。所以我在那些地方投资。由于底特律的工作机会逐渐消失，人们正在搬出这个城市，这促使房价和租金下降，改变这种趋势需要很多年的时间。因为比起黄金、白银和股票，房地产的流动性要差一些，所以我需要对房地产的趋势有更多的认识。

2007年8月9日后，许多房主、倒卖房地产的人和房地产开发商握有标价很高的公寓大楼，却发现他们的房产很难脱手。大多数人无法将房产卖掉来脱身，而只能无望地看着那些房产的价值慢慢消失。这里得到的教训是：资产的流动性越差，你就需要更多可以形成趋势的信息。大多数人高价买进，现在却要低价卖出。机灵的投资者知道如何紧跟趋势，实现低买高卖。

金融猛禽

每当我看到高楼大厦前停放着房地产开发商的工程起重机时，我就知道趋势终结之日为时不远。不管什么时候，只要看到工程起重机停在地上，你就应该知道繁荣即将结束。这意味着循环达到顶点，一般来说，除了下跌，无路可走。下次当你看到地面上停着不止两台工程起重机时，你要开始考虑把不想要的房地产出手吧。

历史和循环

我对于趋势的最后一个想法是关于历史和循环的重要性。从市场

几次起落中死里逃生的我从历史中学到了很多。我相信，历史上的金融趋势值得观察。这个趋势是，在股票与商品之间有为期20年的循环。因为曾经做过在石油公司航海的船员和驾驶直升机寻找黄金的飞行员，我特别好奇为何当股票价格下跌时商品的价格就会上涨。几年前，我看了我非常喜欢的金融作家吉姆·罗杰斯写的一本书，书名是《热门商品投资》。罗杰斯发现，20年来，股票价格上升的同时，商品价格却在下跌。

例如，从1960年到1980年，我刚刚成年时，诸如石油和黄金等商品的价格正在上升。1980年，当股票价格开始攀升时，石油、黄金、白银和房地产的价格开始下降。从1980年到2000年的20年间，股票市场停在高位，而石油、黄金和白银如乖狗一样纹丝不动。当商品市场下滑时，我正在买进我所能买进的所有石油、黄金、白银和房地产。按预定时间，在2000年，在网络公司发展的最高点，股票价格下跌，而商品价格开始疯狂反弹。如果历史重演，那么商品价格将在2020年下跌，股票价格将再次反弹。

显然，我并没有能够预见未来的水晶球。但是历史似乎总在重演，我的年纪还能看到这种轮回。如果你愿意了解一些世界级的投资者——像吉姆·罗杰斯——是如何分析趋势的更多信息，我推荐你读《热门商品投资》这本书，或者罗杰斯写的其他书。罗杰斯是一名杰出的投资者和作家，他对趋势有着敏锐的洞察力。请始终记住：“趋势是你的朋友。”如果你无视趋势，那些金融猛禽会将你的骨头啄得干干净净。

小结

最后再说一次，不是资产使你变得富有，而是信息使你变得富有或贫穷。举个例子，如果我在1979年以每盎司800美元的价格买进黄金，今天我就可能眼巴巴地等着收回我的钱。因为美元的购买力下降了不少，今天我必须等待黄金价格达到1500美元才能持平。

对于任何资产来说这都是正确的。比如，在房地产中，大多数投

资者亏钱是因为他们没有充分的信息和足够的智慧。当有人问我："房地产是一项好的投资吗？"我的回答是："我不知道。你是一个好的投资者吗？"

许多生意之所以失败是因为缺乏好的商业信息和理财智慧，而不是因为缺钱。当有人问我："我有大量创新的商业想法，我正在筹集资金，你对投资我的新公司感兴趣吗？"我的回答是："我不知道。你做成几笔成功的生意了？"

事实证明，志愿去越南参战是我做的最聪明的决定之一。如果没有去越南，我就不会遇到那位嚼着槟榔的老妇人。那一天，我站在敌军后方，她给我上了非常重要的一课。她赢了，因为她知道黄金价格已经和黄金价值没有什么关系了。理解了价值，她知道人们为什么买黄金以及为什么黄金对他们很重要。那一天，我学到了不是资产使你变得富有——而是信息和智慧使你变得富有。如果我在投资黄金时亏了钱（那是真正的钱），那么我投资任何其他东西都会亏钱。那一天，我发誓要变得更聪明，因为那位老妇人教导我，使我变得富有的是信息和智慧——而不是黄金。

注释

[1] "我的空间"，为美国在线社交网站名称。

[2] 一个互联网视频共享网站。

[3] "不动产"在英语中是real estate，其中real源于西班牙语，是"皇室的"的意思。

[4] 美国安然能源公司，曾经是世界上最大的综合性天然气和电力公司之一，2002年破产。

第八章　财务健全

INCREASE YOUR FINANCIAL IQ

“健全”（integrity）是个有趣的词。我之前看过它在不同语境中的不同用法。我相信它是英语中最容易被误用、最让人迷惑和最被滥用的词之一。许多次我听到有人这样说：“他为人卑鄙（no integrity）”或“如果他们人品正直（integrity），他们会更成功的”。还有人说：“那栋房子有完整（integrity）的设计。”在讨论财务健全之前，我认为最好我能给“健全”这个词下个定义。

《韦氏辞典》给出的定义中，“健全”这个词有3种含义，它们是：

1．健全：未受损伤的状态。
2．正直：严格遵循规则，特别是道德或艺术的规则。
3．完整：完全的或不分离的质量或状态。

汽车健全

在探讨金钱和健全时，我们需要所有这3种含义。为了更好地解释这一点，我用汽车的健全来举例说明。一辆汽车由几个系统组成：制动系统、燃料系统、电气系统、液压系统，等等。如果在不完善的状态下运行系统，那么汽车就无法行驶，它是不“健全”的。比方说，如果燃料系统受损，那么汽车就开动不了。汽车的完整性受到威胁和破坏。这辆汽车不是“健全”的。

身体健全和财务健全

类似的例子还有人的身体。人体系统包括动脉系统、呼吸系统、神经系统、骨骼系统、消化系统等。如果人体系统不健全，比如动脉被阻塞、被破坏，那么健康就会受到威胁，随之而来的就是疾病或死亡。

就如身体状态由于不健全而被损害一样，财务也可能不健全而岌岌可危。人体不健全会带来疾病或死亡，而财务不健全的表现是低收

入、高税收、高消费、繁重的债务、破产、丧失抵押品的赎回权、增加的犯罪率、暴力、悲伤和绝望。

前面，我列出了5种不同的理财智慧。这里再次强调，它们是：

第一财商：赚更多的钱。
第二财商：守住你的钱。
第三财商：预算你的钱。
第四财商：撬起金钱的杠杆。
第五财商：改善你的财务信息。

如果你想要变得富有、保持富有并将财富代代相传下去，你需要健全所有这5种智慧的。缺少其中一种或几种，就如同一个不会开车的人，尝试驾驶一辆有刹车而无刹车垫、排气管中有水的汽车。

当一个人在财务上举步维艰，他的某种或几种财富智慧不正常，导致他的财务就不健全了，这个人也不是健全的。举个例子，我一个朋友在小企业当经理，赚了很多钱。她的问题是没有守住她的财产，没有合理避税，而且没有预算，任凭冲动去购置衣物和度假。她的杠杆是一栋大房子，她认为房产的价格在上涨。她从她的丈夫和理财顾问那儿得到理财建议。她的丈夫人很不错，但和她一样，他在这5种理财智慧上也同样面临着挑战。

他们都是好人，受过良好的教育，为人诚实，常去教堂，并且努力工作。他们享受生活，养育优秀的孩子。问题是他们的财务不健全。财务不健全的表现是，他们担心要从房子的抵押贷款中借钱偿还信用卡账单，担心3个孩子上大学的费用，还担心没有足够的钱留做退休后使用。这些都是具有代表性的金钱问题，是财务不健全的典型表现。

问题还在于，他们不认为自己有问题。他们每天一早起床，送孩子们上学，然后去上班。他们下班回家，陪孩子们玩儿，帮助他们完成家庭作业，看会儿电视，然后上床睡觉。他们知道有些事情不对劲儿，但是不愿去发现问题。他们希望事情会自动好转。

财务报表

和大多数人一样，我这两位朋友也没有个人财务报表。他们甚至不知道财务报表是什么或为什么很重要。和大多数大学毕业生一样，我的朋友们离开学校时，并不知道信用申请、信用积分和财务报表的区别。因为没有个人财务报表，他们怎么也弄不清自己的财务状况，也不知道某些做法可能是错误的，在什么地方可能导致财务不健全。没有财务报表和缺乏5种理财智慧，他们可能很难确知什么是错误的，以及需要做什么来纠正错误。

在我看来，这是财务不健全的开始。它源于我们的教育系统忽视第五财商“改善你的财务信息”。1974年，当公司要求员工为他们的退休生活做储蓄时，教育系统应该增加或完善财商教育的课程。我们的学校未能提供财商教育，正给人们的财务健全带来巨大的冲击。

财务健全的反映

正如我的富爸爸所说的：“我的银行从来不要求看我的成绩单。”银行家不要求看学习成绩单是因为他们看重的是理财智慧，而不是学术智慧。这就是为什么他们要求看财务报表的原因。财务报表是你的财务是否健全的反映，相当于你的财务成绩单。

银行家们正在寻找与5个理财智慧相关的答案。很显然，他们想知道人们在赚钱时是否聪明、如何守住钱财、如何做预算、如何撬起金钱的杠杆以及他们有多么见多识广。财务报表会为银行提供这些信息。

财务不健全

如果一个人财务不健全——如之前提到的不堪重负的债务、预算做得不好、花的钱比赚的多、丧失抵押品赎回权和破产——银行家很可能抛弃这个客户。这事关职业道德。

2007年，随着信贷市场的崩溃，显然信贷、银行和投资机构已经财务不健全了。贪婪取代信贷健全的惯例。单靠信贷是无法发展经济的。而教育系统也就是学校不能教授给学生金钱方面的知识，不能培养学生的理财智慧，所以从学校出来的成年人对这个变幻莫测的新世界束手无策。地球上的数十亿人没有个人财务报表，读不懂商业财务报表，也不知道国家的财政状况。这是教育不健全的表现。

内在价值

沃伦·巴菲特不做多元化投资。相反，他寻找有内在价值的公司，财务健全的公司。他想知道他这家公司是否有这5种理财智慧。用非常简单的话来说，巴菲特想得到下面这几个问题的答案：

1．这个公司能赚更多的钱吗？
2．这个公司有守住资产的制胜法宝吗？
3．这个公司对金钱和资源做好预算了吗？
4．这个公司有升值和发展的空间吗？
5．这个公司的管理团队是聪明且知识渊博吗？

用更简单的话来说，内在价值是指：

1．法宝。　即企业需要有一个核心竞争力——无论世道好坏都可以赚钱的东西。可口可乐符合这个要求。人们总会喝含糖饮料，尽管饮用水可能更适合他们。

可口可乐的一大优势在于商标，它受法律守住。你可能想起第二财商的要点是“守住”。假若这样，巴菲特会喜欢可口可乐，因为它是一种有着受法律守住的品牌的产品，而不仅仅是一般商品。可口可乐是一个有辨识度的品牌，不仅免受盗版的侵犯，还提高了自身的内在价值。

在我们开展业务的每个国家和地区，富爸爸商标都是一个受法律

守住的商标。富爸爸作为一个品牌，给我的公司带来更大的内在价值。有许多作家写书，但未能创立一个品牌。如你所知，哈利·波特就是一个大品牌。唐纳德·川普也是。如果你不是一个品牌，就只是一般商品。品牌有更多的内在价值，为了维持这种价值，对于传播的信息和它的消费者来说，它必须是真实可感的。

几年前，一个大的共同基金公司找到我，问我是否可以为它们的基金做广告。尽管报酬很高，但我还是拒绝了。在我看来，为共同基金做广告，对于富爸爸品牌来说是不真实的。对于我来说，这种做法可能表明财务不健全，会降低富爸爸这个品牌的内在价值。而且，我也不想忝着脸做这个事。

2．杠杆。　这一点将小企业主和大企业家区分开来。如果我是一名医生，病人只是来找我看病，我就很难提高我的价值。但是，如果另一个医生发明了一种新的治疗方法或研发出一种新药，那么他的医疗智慧就通过产品得到了提升。

这个世界到处都是不会利用杠杆来提升价值的小企业主和专业人士，因为提供的只是一种产品。大多数的雇员属于这类人。他们不知道如何提升他们的服务，不知道如何把他们的时间转化为美元。

我们中的许多人都知道，努力工作的音乐家不一定能赚到很多钱，只因为他们不能撬动天赋的杠杆。世界上有很多音乐家出版CD，CD是杠杆的一种形式，但是他们不能撬动CD发行和销量的杠杆。这就是如《美国偶像》[1]这样的非专业类节目颇受欢迎的原因。那些自认为能唱歌的人，想利用全国性的电视节目这个杠杆提升自己，被西蒙严厉批评也不在乎。

3．可持续发展。　一旦某产品或某项生意能够被撬起杠杆，沃伦·巴菲特会接下来问这个问题："这个杠杆能被撬到什么程度？"巴菲特喜欢可口可乐是因为它在全世界都可持续发展。他说："每时每刻只要世界上有人喝可口可乐，我就可以赚到钱。"

在我写《富爸爸穷爸爸》时，书就是我的杠杆。现在，不是我本人在传授知识，而是我的书和游戏在向人们传授知识。接下来的任务是在不同国家、用不同的语言来印制、发行我的书和游戏。通过授权

给全世界不同国家的公司来出版富爸爸产品，这个任务得以实现。不是由我自己的公司印制、发行和销售我的产品，遍布全球的109个国家和地区的出版商们正在为我做这件事。这就是我的杠杠及其可持续发展的应用。

4．可预测性。 沃伦·巴菲特想知道收入是否有可预测性。他不希望收入大起大落。他想确信无论发生什么事，他的钱都能如时针般规律地进账。

我喜欢投资公寓也有这方面的原因：不管形势如何变化，总会有钱进账。我不用担心房地产价格上涨或下跌。我想要我的钱全天候从世界各地、从我的公寓流入我的口袋。

这就是巴菲特不做多元化投资的原因所在。他会集中考察公司的内在价值。识别内在价值需要这5种财商。当一家公司有内在价值时，它很健全。当一家公司有内在价值时，不管经济状况发生什么变化，它都有更好的发展机会和利润保证。

在投资一家公司前，专业的投资者会看公司的财务报表。专业投资者在寻找公司是否健全的信息。当一个房地产投资者购买公寓时，也需要做同样的事。了解内部收益率就可以用于判断房地产的内在价值。

但由于大多数人在学校里未受到财商教育，也读不懂财务报表，问题就出现了：他们不知道自己正在投资的房地产是否有内在价值、财务是否健全。

商业语言

沃伦·巴菲特说：“会计是商业的语言。”如果你不懂商业语言，就很难辨别一家公司是否健全。富爸爸公司之所以为成年人和孩子研发现金流游戏，原因就在于我们坚信，在这个贪婪和不健全的世界中，拥有理财智慧并懂得商业语言是非常重要的。

政府的财务健全

政府也需要这5种理财智慧。政府需要赚钱、守住钱财、预算金钱、撬起金钱的杠杆和寻求最好的财务信息。如果政府能健全运作，政府和人民都将大步发展。如果政府不健全，政府和人民都将陷入困境，并因此变得更加贫穷。增加的税收和过多的债务，是美国政府正在与财务不健全作斗争的外在表现。

1971年，当尼克松取消了金本位制，并使世界上其他国家接受美元为储备货币时，美国的财务就不健全了。今天，美国非但不是世界上最富有的国家，反而是世界上最大的债务国。尽管包括我在内的许多人都因为这种金钱规则的改变而变得越来越富有，但大多数美国人已在拥有的财富上落后于人。财富的鸿沟正变得更大、也就更危险。

美国的问题源于第三财商“预算你的钱”。当美国开始出现贸易逆差时，我们改变了金钱的规则，开始累积数亿美元的债务，不去解决问题，而解决问题是政府应做的最明智的事情。

谈到第四财商时，很明显美国政府无法令它的货币升值——相反，债务增加了。今天，世界上最富有的人欠着世界上最穷的人的钱。这就是不健全。

当美国要求世界把美元作为流通货币，由美国政府“完全信用担保”时，美国的财务不再健全。没有人愿意投资给美国，也没有人愿意看着美元贬值。当世界要回钱时，那将是第二财商“守住你的钱”经受考验的时候。我相信美国将变成一个巨大的危险因素，可能违约不偿还贷款、不兑现它对年老公民所做的医疗保险和社会保障的承诺。美国将允许通货膨胀夺去工人的劳动所得，加重对年轻人的税收。对我来说，这就是不健全。

美国政府要提高第一财商“赚更多的钱”，目前可行的方法是增加税收、印制更多的钞票、借更多的钱、发动新的战争和赖账。很明显，这会导致更多的财政问题，如果能够在第一时间解决之前的问题，那么现在这些问题是可以避免的。

时代的健全

历史总在重演。当政府破坏了财务健全时，领导人和教育家已经知道发生了什么。历史上已经发生过类似的事情。哥白尼在1517年写到，通货膨胀是“对积弱王国的惩罚”之一。1776年，亚当·斯密说通货膨胀导致“对私人财产最具杀伤力的毁灭”。斯密的警告在德国变成了事实，这是近代以来的事情。在魏玛政府破坏了货币的健全后，希特勒就上台执政了。

美国及全世界的大多数人没有发现金钱和货币的区别，唯一的原因就是，我们的教育系统不教学生们关于金钱的知识，没有培养出受过财商教育的民众。

就个人而言，我相信，每个人、每个国家和整个世界都正在迎来一次强大的风暴。这么久处于不健全的状态中，我相信财务、政治、环境和精神的力量会让社会的钟摆摆向另一个方向。究竟会发生什么，我不知道。很可能已经发生了。

不幸的是，超级大富翁（那些从现今系统受益最大的人）也会受到即将到来的金融风暴的冲击，但程度最轻。而像我们这样的富人将会感受到自然的力量，不得不尽全力与风暴作斗争，而穷人受到的冲击最大。

好消息是，如果我们有勇气接受挑战，不被吓倒，那么我们面临的问题会使我们变得更聪明。每个问题里都有智慧的宝石，它会使我们更聪明、更强大，不管经济状况如何变化都能做得更好。

还有更好的消息是，几个国家的政府正开始在教育系统中增加财商教育的课程。我可以预言，那些财商教育最好的国家将会带领我们进入一个经济繁荣的新时代。毕竟，如今已是信息时代。

提高你的内在价值

同时，对于我们每个人来说，为未来可能的风暴做好准备也是很

重要的。

我的建议是：

1．解决好自己的问题。　正如海员准备好船只迎接风暴一样，现在开始使你的财务之船更经得起风浪吧。看看这5种财商，然后问问自己你现在需要哪一种？专心学习其中一个，现在就开始。不要试图马上接受所有的这5种财商。那是你所承受不起的。我相信，你会发现所有的这5种财商是相互关联的，所以通过集中攻克一个，你最终将会提高所有的财商。然后，不要着急，每天花时间进步一点点。永远记住，没有一个专业的高尔夫球手是一夜成名的，即使是泰格·伍兹。

通过提高5种财商，你正在提高你自己的内在价值，让你的财务更健全。如果你对自己在做什么不确定，请不要害怕或羞于向他人请求帮助。在下一章“开发你的理财天赋”中，我会写到我多么依赖聪明人给我提供帮助。没有人不需要帮助。

2．投资有内在价值的资产。　再看一下沃伦·巴菲特用来评价一个公司的内在价值的标准。问问自己，你周围哪家公司符合你的需求，然后做一些练习。即使你不做投资，这也是提高你的财商的好习题。

房地产的内在价值

我喜欢房地产的一个原因是，我能看到、触摸到和控制资产内在价值中的相当一部分。但是请永远记住，大多数房地产不是好的投资项目。不管你是否有钱，都要做大量的练习，就是考察大量的资产，并分析它们的内在价值。

房地产的一大好处就是可以提升创造力。例如，我可以用创造性融资、创造性改良或创造性方法来提高资产的价值。在购买股票或共同基金时，创造力发挥不了多大的优势。但是在投资房地产时，创造力加上财务健全会使你变得非常富有。

3．未雨绸缪，做好准备。　正如美国商船学院教给我的，暴风雨即将来临的时候，也是做好准备的时候。这是指要确保船只完好。在那几年出海生涯中，我曾经历了太平洋的4次台风。今天，我仍然能想起当时的巨浪，山峰一般的海浪像要把整艘船吞掉。我能够看到、感觉到和听到船被撕裂而发出的“吱吱”声，我们尽力维持船体的结构完整并从巨浪下逃生。我很庆幸工程师设计了非常棒的轮船，船上的全体人员也都接受过良好的训练，随时准备好应对暴风雨。

随着工业时代的终结，我们迎来了信息时代，而情况也正变得更加混乱正在增多。如石油价格上涨、美元贬值、中国和印度开始制造汽车和飞机、制造业工作机会正在消失、工厂迁往海外、婴儿潮一代期望得到政府的照顾、恐怖组织活动猖狂、发动我们难以承受的战争、必须偿还的债务不断增加，蓄积已久的问题都将暴露出来。在信息时代，拥有5种财商将是你最大的资产。

我相信全世界将受到前所未有的挑战。我相信这一点，因为世界有太多的贪欲，有太多的错误信息，另外，腐败侵蚀着我们的企业、政府和学校。2007年8月，当信贷市场崩溃时，我想已经触到了即将来临的风暴的边缘。风暴的中心真正来临仍需几年时间。利用这段时间做好准备来驾驭生活吧。一定要变得勇敢、聪明，这个过程令人兴奋。这将是我们变得更富有和更聪明的最佳时光。你必须勇敢，必须开发潜在的理财天赋。

注释

[1] 《美国偶像》是美国福克斯公司在英国系列电视节目《流行偶像》的基础上改编推出的真人秀电视节目。下面的“西蒙”全名是西蒙·考威尔，为《美国偶像》的3位评委之一，以评论犀利著称。

第九章　开发你的理财天赋

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

我直到上学才知道自己并不聪明。从幼儿园到大学的17年里，在学校的时光总是比较艰难。我一直被认为是一名普通的学生。不管我在哪个班，总有比我更聪明、更有才华和学得更快的同学。聪明的孩子上学似乎容易一些，而对我来说，上学很艰难。我得过唯一的A是手工课，因为我喜欢用手来工作。我为班级项目做了一艘小船，而我的同学们只能为他们的妈妈做沙拉碗。

我直到上学才知道自己是穷人。在9岁时，我家迁到城市的另一端，我进了一所贵族学校上学。很有趣的是，街道两边有两所小学。一边是联合小学，另一边是河岸小学。尽管这两所小学都是公立学校，但一所是为有钱人设立的，另一所面向工薪阶层的子女。

联合小学最初是为那些甘蔗种植园工人联盟的孩子上学而开办的，因此就命名为“联合小学”。河岸小学是给那些甘蔗种植园主和经理的孩子上学的学校。我进入河岸小学是因为我家刚巧是在街道的这一边。

虽然只有9岁，我也能感觉到河岸小学的同学的生活水平要比我家高得多。许多富裕的同学住在独立的社区，通过一座桥与对面的河岸连接。每次我走过桥和我的同学玩耍，心里都在想我正在进入另一个世界。

在那一边，我的同学们住在种植园主富丽堂皇的房子里。在这一边，房子就简陋得多。我家住的房子是盖给种植园工人住的。我同学们的父母是种植园工人住房的业主。我们家租房住。而有些同学家里不止拥有一套房子，许多人还有海滨别墅。当我们一家去海滩时，只能去公共的海滩公园玩儿。我的同学们在游艇俱乐部和乡村俱乐部玩儿，而我在那里打零工。

虽然我的同学们和他们的家人富有，但他们并不势利。他们在社区里很友好。我在朋友们的海滨别墅、船上和飞机上度过了许多美好时光。他们并不炫耀财富。他们分享财富。对他们来说，富有似乎很自然，没有什么特别的。那是一种生活方式、一种生活水平。对他们来说，那样的生活方式微不足道。我却觉得他们的生活方式很不寻

常，有时候让我觉得不舒服，有时候觉得与他们格格不入，并且强烈地感到是生活水平将我们区分开来。在我12岁时，富有的同学们进了私立中学，而我进入公立中学，与那些来自联合小学的孩子们一起学习。

直到上了中学，我才知道自己是一个怪人。上中学时，我想约会的女孩子都不想理睬我。因为我不够酷。女孩喜欢的是那些高年级、拉帮结派的、有车的坏男孩。虽然我是足球队和冲浪运动队的新星，但我不够酷，不是一个坏男孩，也没有车。我个性害羞，胖乎乎的，开着我家那辆褐色旅行车到处瞎逛。很显然，我不够酷。

1974年，我离开海军陆战队时已27岁，我知道我想成为富人、开跑车，与漂亮的姑娘约会。虽然我已经长大，不那么胖乎乎的，变得更高更壮，但在我心里，我仍然是那个害羞、胖乎乎的穷小子。我知道我想要什么。但我不知道如何达到理想的彼岸。

我知道我想成为一名企业家，想投资房地产，但是我没有钱，也没有技能。我想的越多，将我当时拥有的与我想要的生活作比较的次数越多，我就越发意识到我的老师是正确的。我就是一个普通人。我没有出色的技能或天赋。我不聪明。如果我想变得富有，我就得千方百计地找到一种方法，让我不用再过那种量入为出的生活。

不要过量入为出的生活

理财专家建议人们要量入为出、做多元化投资。对于大多数人来说，听起来这似乎是聪明的建议。听从这个建议的结果是你只过着普普通通的生活，因为这是一个普普通通的建议。它不是一个坏建议。它只是一个普普通通的理财建议。但是，谁想要过量入为出的生活呢？

上中学时，学生们开始集中发挥他们学习方面的优势，以未来的高薪工作为目标来选课。父母不断督促孩子要聪明、要努力学习、要取得好成绩。大学毕业后，许多人继续攻读研究生学位，缩小他们职业选择的范围，成为律师、老师、会计和职业经理人。许多医生在经

过医学院很多年的煎熬后，继续接受进一步的训练，成为如外科医生或内科医生之类的专家。艺术系的学生成为泥塑、油画、水彩画、商业设计和音乐方面的艺术家。有运动员天赋的学生准备做职业选手，如足球运动员、网球运动员、篮球运动员或高尔夫球运动员。事实上，如果你去看体育比赛，就会看到许多父母大声叫喊，希望他们的孩子参加比赛，希望他们的孩子所在的球队能够获胜。没有人想在一个水平一般的队里打比赛。

我们中的大多数人都知道，如果想在学业上和事业上取得成功，就需要尽最大的努力做到最好。我们需要集中注意力，努力学习。我们需要术有专攻。但在谈及金钱时，人们得到的建议却是做多元化投资而不是专攻某一项投资，要量入为出而不是过一种高水平的生活。

从海军陆战队退役后，我不想做一份普普通通的工作，不想过量入为出的生活。对我来说，量入为出的生活是平均水平以下的人所过的生活。我不想开一般的车，住在一般的社区。我知道多元化投资将导致我的投资回报低于平均水平。我知道，如果我想要过一种高水平的生活——就如同住在河对岸的同学们过的生活——我就要集中投资。

结束了4年的军校生活和5年的海军陆战队生活后，我打量着我即将踏入的新世界，我注意到大多数人在努力工作，他们的专业水平在平均水平之上，而他们的财务水平却在平均水平之下。

要打败那些成绩为A的同学、富有的朋友、总认为我是普通学生的老师们以及那些对我不感兴趣的女孩子们，最好的方式就是变得富有。我并不是为了和他们争一口气。我只是厌倦平庸。我觉得我会变得比大多数人更富有，因为在金钱上，大多数人遵循平均水平以下的理财策略和理财建议。

为什么专家建议做多元化投资

正如沃伦·巴菲特所言：“多元化投资是对财务上无知的守住。对于那些知道自己正在做什么的人毫无意义。”巴菲特也谈到了理财顾

问："在其他领域的全职专业人士，例如牙医，可以给外行提供很多的专业知识。但是总的来说，那些想了解钱的知识的人，从专业的理财顾问那儿却什么也得不到。"

我相信许多人建议做多元化投资，仅仅是对无知的守住。我想巴菲特的意思是，那些平均水平以下的理财顾问对平均水平以下的投资者所做的平均水平以下的理财建议。

沃伦·巴菲特的理财策略与上面这些人不一样。他不做多元化投资。他集中投资。他寻找有极高价值的优秀公司。他不投资许多公司，也不祈祷它们中有一个能够表现良好。他不想要平均收益，不想和股票市场对抗。他喜欢控制公司，但不是管理公司。当巴菲特谈到投资时，他的关键词是"内在价值"，而不是"多元化投资"。

理财顾问建议做多元化投资的一个原因是，他们找不到好的公司。他们无法加以控制，而且不知道如何管理公司。他们只是雇员，而不像巴菲特一样是企业家。

聪明的人失败了

2007年8月24日，在股市暴跌后，《华尔街日报》的一篇文章讲了一件事，华尔街最聪明的人管理的数量分析型基金全都亏损（见贾斯汀·拉哈特著《"数量分析型基金"如何失败》）。换句话说，成绩为A的学生得分是F。这篇文章这样写道：

> 虽然没有使用同样的统计模式，但数量分析型基金采用相似的市场策略。他们接受同样的统计方法教育，钻研同样的科技论文，并使用同样的历史数据。结果就是，他们很容易得出相似的结论进行投资。

换句话说，华尔街雇用学术天才、优等生、世上最牛商学院的毕业生，他们能够使用相当复杂的计算机模型来投资数十亿美元，他们所有人得出的答案是一样的。当计算机模型指示"买入"，他们所有人买同样的股票，造成股票市场的繁荣；当计算机模型指示"卖出"，他

们所有人抛售大部分的股票，造成股市暴跌。这不是理财智慧。

不做多元化投资——但自认为多元化

我的两个同学都非常聪明，他们都毕业于斯坦福大学，并获得博士学位。他们都有高薪工作，一个在银行，另一个在石油公司。在“9.11事件”后股票市场暴跌，他俩都亏了好多钱，尽管他们都做了多元化投资。几年后，我和他们俩分别谈过。我询问他们的投资策略。两个人都说：“我投资股票、债券和共同基金组成的多元化投资组合。”

尽管我没有说出来，但是我想指出他们实际上并不是在做多元化投资。他们不是做多元化投资，而是百分之百地投资纸资产，主要投资于股票市场。他们没有投资房地产、私营企业或像石油这样的商品。当熊市时，一切都完了。他们做的不是多元化投资，而他们却自认为是。他们有超过平均水平的学术智商，但是他们的财商却低于平均水平。

发现你的天赋

从1974年到1984年，我建立和重建了几家公司。我下定决心要成为一名企业家。正如婴儿蹒跚学步一样，在学会走路前要跌倒、爬起来好多次，在我像一名企业家那样走路前，我跌倒又爬起来好多次。我之所以这样坚持，正因为我想学着做一名局内人，而不是局外人。

从1984年到1994年，我成为一名教育企业家，因为我开始对人们如何学习感兴趣。虽然我不喜欢学校，但是我喜欢学习。我想知道为什么上学时我总觉得自己笨。在这10年中，我和金创立了商业教育公司，在澳大利亚、加拿大、新西兰、新加坡和美国设立办公室，向人们讲授创业和投资的相关知识。

在这段时间里，我做了另一类事情，与传统学校的教育方向几乎

相反。我不是创造一个仅有一两名聪明学生的环境，而是创造了一个每个人都觉得自己很聪明、都愿意学习的环境。全体学员不是竞争，而是合作。我不是让学员听我演讲，而是发明了各种游戏来教授具体的课程。成年学员不会感到厌烦，他们的最大潜力得以发挥，他们积极参与。

作为一名创业型教育者，我利用自己所学到的知识和经验，开发了具有教育性质的桌面游戏《现金流》，这是第一个同时传授会计学和投资的游戏。你可能已经知道的，会计是世界上最令人厌烦的课程，投资则是最令人恐惧的课程。将二者结合到一起，学习就变得更富有挑战性和乐趣。你不管玩这个游戏多少次，仍然能学到有关会计、投资和你自己的新东西。这个游戏在1996年正式发行。

当我对人的思想和人如何学习有更多了解后，我发现现行教育系统的许多事情都令人不安。我发现，我们现行的教育方法实际上损害了孩子们的大脑。换句话说，即使是优等生，也会被教育系统耽误。我对不同的教学技术研究和实践得越多，就越接近我致力寻找的答案，我发现我总被认为是笨学生或至多也是普通学生的原因。

多元智能

在研究中，我发现了霍华德·加德纳写的一本题为《智力的架构：多元智能理论》的书。这本书令我眼界大开，获益匪浅。他说人有7种智能：

1．语言智能
2．逻辑数学智能
3．音乐智能
4．肢体运动智能
5．空间智能
6．人际关系智能
7．自我认知智能

这本书验证了我内心的想法：我只是缺乏学校认可的智能，即主要是语言智能和逻辑数学智能。这就是我在中学时英语两次不及格的一个原因。我不会写作、拼写或使用标点。我缺乏语言智能，也缺乏逻辑智能。

在美国商船学院的第一年，英语成为我最喜欢的课程，因为我有一位很好的老师。如果不是那位老师，我今天也不可能成为一名作家。我所在学院的英语老师有很好的人际关系智能，所以他能够与我建立良好的关系。我很敬佩他。他不会用训话的口吻与我说话，而是激发我的灵感。我们可以像成年人之间那样交谈，而不是老师对学生。在他的课堂上，我想变得聪明，我想学习。我的英语成绩不是又一个F，而是得了一个B。

我需要安全

随后，我在越南的美国航空母舰上工作，是自我认知智能让我活了下去。自我认知智能是控制你的感情和把事情做完的能力，即使是威胁生命的事情也不例外。许多人在财务上不成功的原因就是，他们的自我认知智能差。那些自我认知智能有限的人经常会说，“我需要一份有保障的工作”或“那听起来有风险”。这是用情感思考，而非运用自我认知智能。

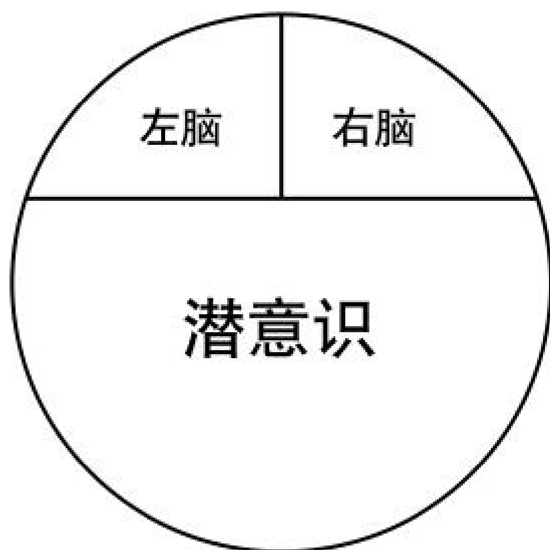
当我对加德纳和他的多元智能理论有更多的了解后，我意识到，成绩为A的优等生是语言智能和逻辑数学智能较高。读、写和算术对他们来说很容易，但对我来说却很难。我读和写都比较慢，只有在衡量像船那类的东西和计算金钱时，我才喜欢数学。我的优势是空间智能、肢体运动智能和自我认知智能，所以我会在课堂上混时间，手工课上造小船，当老师对我说，成绩不好就得不到好工作时，我并没有被吓倒或被激励。

这时候，你可能想问问你自己：在这7个智能中，你最强的是哪个。你可能想按顺序排列，第一个是最高的，第七个是最低的。我鼓励你去读加德纳博士的书。

大脑的三部分

阿尔伯特·爱因斯坦有句名言："想象力比知识更重要。"

作为一名创业型教育家，我对人的大脑做了大量的研究。把所有的研究归纳起来就是：我们的大脑由3个基本的部分组成，如下图所示：



1．左脑。　一般来说，左脑用于读、写、说和逻辑分析。在学校里成绩很好的孩子们左脑发育得很好。从加德纳关于多元智能的书中可以知道，左脑主要关系到语言智能、逻辑数学智能和人际关系智能。作家、科学家、律师、会计和教师是适合左脑倾向的人从事的职业。

2．右脑。　右脑通常与绘画、艺术、音乐和其他更多的空间能力相关。从加德纳的书中可以知道，音乐智能和空间智能与右脑有更多的关联。设计师、建筑师和音乐家是适合于倾向右脑的人从事的职业。

3．潜意识。 潜意识是大脑的三部分中最强大的，因为它包括"古老的大脑"，通常也被称为原始脑。原始脑更像是动物的大脑，它不

能进行思考，但是能够反应、搏斗、逃避或停住。从加德纳的书中可以知道，自我认知智能与潜意识有更多的关联。在我看来，一个人的自我认知智能最终决定了他在生活、爱情、健康和金钱方面是成功还是失败。因为潜意识是大脑最强大的部分，在压力作用的情况下更是如此。

潜意识也通过肢体运动智能来影响我们的行为。例如，在高尔夫运动中，压力可能导致高尔夫球员反应迟钝，从而错失本来很容易的轻轻一击。一个人可能下意识地什么都不做，不愿意采取行动从犯错误的恐惧中走出来，或者继续做着有保障的工作而不去选择自己喜欢的工作。

自我认知智能高的人有能力控制潜意识想战斗、逃避或停住的愿望。他们不逃避，反而可能决定最好是停住。如果停住，他们可能选择斗争。关键在于，他们有选择合适的潜意识反应的智慧。如果生气，他们会冷静地说出来。如果害怕，他们能够克服恐惧。

当人们的潜意识被恐惧控制时，想法会与平时不同。因为害怕，他们可能会说："我不做了。如果失败怎么办？"或者"那有风险"。与他们相比，那些潜意识里选择斗争的人可能会说："我要给他们点颜色看看。我要做好那件事情，向他们证明我能行。"

在你思考和作决定之前，学会选择潜意识智能的状态是非常重要的。在越南战场时，当我下意识地选择去战斗时，我感觉良好，飞行得不错，而且更有信心。当我产生恐惧的感觉或处于恐惧的状态时，我的想法是害怕。所以，在你用左脑和右脑之前，请先选择你的潜意识状态。

要求在压力之下仍有极大控制力的那些职业，对于那些自我认知智能高的人是最好的选择。例如，警官、急诊室护士和医生、消防员和士兵需要很高的自我认知智能。我想企业家也需要高水平的自我认知智能。

大脑的哪个部分控制你的金钱

我开始对大脑以及大脑的运行机制产生好奇心，是因为我想知道为什么有这么多人言行不一。例如，我问某个人："你想变得富有吗？"许多人可能用逻辑性的左脑回答："是。我真的想变得富有。"这个回答没什么问题。问题是潜意识这时却说，"不是你。你将永远不会富有"，或者"你怎么可能变得富有呢，你身无分文"。

在大多数情况下，潜意识中对失败的恐惧使人们停下脚步，无法前进。这种对失败的恐惧，是在学校时老师激励为学生而施加的。我记得老师曾对我说："如果你的成绩不好，就找不到好工作。"在后来的生活中，当一个成绩为A的优等生找到一份好工作、想在事业上有所发展时，他们的恐惧使得他们成为工作的囚徒。

例如，我有个朋友在做律师，他是美国哈佛大学的高才生，他想要改变现状，但做不到。由于担心失败和赚不到足够的钱，他害怕做新的事情。他对我说："我已经当了这么多年律师，我不知道我还能做什么别的事情。别人能付给我现在这些薪水吗？"他的左脑非常发达而右脑欠发达，潜意识则完全不起作用。

潜意识是大脑三部分中最强大的。潜意识非常强大，它控制我们的嗜好。例如，大多数抽烟的人想戒烟。你可以合情合理地向他们的左脑解释抽烟的所有危害，向他们的右脑展示非常恐怖的肺癌图片。但是如果某个人的潜意识里想抽烟，他就依旧会抽烟。潜意识通过许多方式控制你的生活，不管你是优等生还是差生。大多数人在谈到钱时，大脑内部都在斗争。就是这种冲突导致了许多人真想提高生活水平，想成为富人时，却过着量入为出的生活。

作为一名讲授创业和财务知识与理财技能的老师，我发现许多人——甚至受过良好教育的人——甘心做穷人。大脑的某些东西使他们持续贫穷：不是将他们接触的每样东西都变成黄金，而是变成铅。

大脑之战

作为一名老师，大脑之战让我很好奇。我被人的大脑逻辑和非逻辑之间的冲突所迷惑。我意识到，真正的教育不只是教学生去读、写

和背答案。更有效率的、真正的教育必须对大脑的这3个部分加以协调。不是让三部分相互排斥，而是必须让它们一起工作。如果一个人能够协调和发展这三部分，那么他在现实社会中就更有可能获得成功。

传统教育的问题在于，它只集中开发大脑中的一部分——左脑。换句话说，你可能是左脑天才和潜意识低能儿。你的左脑知道做什么，实际上去做的时候你的潜意识却被惊吓了。最糟糕的是，许多人离开学校时，完全能够读、写和做算术题，但是在现实社会中，他们害怕失败、寻求保障而不是寻找机会。他们受到的教育是重视知识要多于想象力，多于整合大脑三部分的能力。经过多年奋斗达到事业顶峰以后，理财专家告诉他们，要做多元化投资，要量入为出。对于充满恐惧的潜意识来说，这种建议听起来是明智的和有道理的。很多年以来，他们每个月拿出工资的一部分交给理财专家，我希望他们知道理财专家在做什么。与此同时，世界上最富有的投资者沃伦·巴菲特却说：多元化投资是对财务上无知的守住。”诚哉斯言。

左脑发达的人统治着世界

世界被左脑发达的人统治着。左脑发达者的问题是他们认为只有一个大脑，只有一种智能。许多人并没有意识到大脑的其他部分，有可能有其他类型的智能。当你问一个受过高等教育、左脑发达的人智能的定义时，他回答道：“如果你同意，你就很聪明。如果你不同意，你就是傻瓜。”

在金钱世界中，这些左脑发达的人相信，赚钱是通过数字公式实现的，是数学运算得来的。这就是市场崩溃时许多基金同时暴跌的原因。基金被遵循同样公式的学术天才管理着。下面再选摘2007年8月24日《华尔街日报》关于数量分析型基金的一篇文章（贾斯汀·拉哈特著《“数量分析型基金”如何失败》）：

通过大量采用统计模型来形成成功交易策略的数量分析型基金，本月遭受严

重的损失。大多数情况下，基金经理将矛头指向其他的数量分析型对冲基金，从本质上说，他们拥有许多同样的股票，他们的模型在同一时间告诉他们抛出股票，这促使了股价暴跌，伤害了这个市场里的每一个人。

换句话说，优等生用他们那语言和逻辑数学智能的左脑来投资股票市场，想出同样的答案……就像在学校一样。那么谁来承担这些损失呢？不是优等生。他们有稳定的薪水。他们只是雇员，不是投资者。

用你的整个大脑来学习取胜

沃伦·巴菲特曾经说过："你必须为你自己考虑。总让我吃惊的是，高智商的人竟然不用头脑只一味地模仿。"

作为一名教育企业家，我开始教导学生要创造性地思考，去创新而不要模仿。对于许多学员来说，这种教育方式让他们无比恐惧，对于这一点我很惊讶。大多数人已经非常恐惧，他们需要工作保障、需要投资的神奇公式、需要避免错误。所以，消除恐惧给他们带来的束缚，成了我的工作中最艰难的部分。这些聪明、成功、受过良好教育的人想要改变。他们不贫穷，并非不成功和没有受过教育。

作为一名老师，我的工作是告诉他们如何用他们的基本智能和大脑的三部分来获得财务上的成功。我经常称富爸爸公司的教育项目为"用你的整个大脑来学习取胜"。为了吸引人们的注意力，我经常说："成绩为A的学生为成绩为C的学生工作，成绩为B的人为政府工作。"显然这会惹优等生不高兴，但是我解释了我这句话背后的逻辑时，他们都会释然。

穷人和中产阶级的方言

神经科学家最近发现，人的大脑有镜像神经元。许多科学家相信，这个发现比发现DNA更重要。镜像神经元是什么？简而言之，相

当于有样学样或物以类聚的意思。也就是说，我们的大脑可以程序性地模仿我们看到的其他人做的事情。这可以解释为什么数量分析型基金的经理们会投资同样的股票，为什么穷人仍然贫穷——即使他们赚了很多钱，以及为什么一个出生在英国的孩子比出生在美国或澳大利亚的孩子更善于用不同的口音说不同的英语方言。

方言和口音的镜像神经元局限了我们在世界上的活动范围，限制了我们的交往范围。许多孩子在离开夏威夷后不得不度过一段艰难的时光，因为他们说的是英语混合语。说英语混合语的夏威夷孩子大多去美国本土学校上大学，那里有较大的夏威夷人俱乐部，他们会觉得这样舒服、有归属感。在联合小学的许多小孩说英语混合语。河岸小学的孩子们则被禁止说英语混合语。我相信这对我的一生有重大影响，影响到后来我去纽约而不是夏威夷上大学。

在商业界和投资界，穷人说穷人的方言。他们不用商业和投资的语言，而是说这类东西："政府项目、福利和补助。"中产阶级有另外的方言，他们说："做多元化投资和量入为出。"这个世界上最富有的投资者巴菲特则说："那不是我想要的钱。赚钱和看着钱增多会带来乐趣。"这例证了不同的英语方言反映不同的镜像神经元大脑。

每个群体说着各自独特的语言。比方说，当高尔夫球员在一起时，他们说完全不同的英语。当他们说到"小鸟"这个词时，他们不是在讨论打高尔夫球时射击野鸟。无论在哪儿，你打高尔夫球时，如果一个高尔夫球员对另一个高尔夫球员说："我抓到了一只小鸟。"每个高尔夫球员都明白，这个人低于标准杆数而得了一分，说明那是一个高于平均水平的游戏。

同样，简单地说，富人也说着富人的方言。它关系到与穷人不同的大脑和不同的镜像神经元。这就是为什么我9岁时走过那座桥就改变了生活，以及为什么我不过量入为出的生活或做多元化投资的原因。这也是为什么甚至我破产了也不开廉价汽车、穿廉价的衣服或住在普通社区的原因。这关系到我的镜像神经元和生活水平。

现在的神经科学家相信，镜像神经元是我们的大脑中最有学习能力的部分。这可以解释为什么在一个班里有些学生是老师的宠儿。因

为大多数班级是由左脑发达的人教导的，他们倾向于喜欢有同样智能的孩子。另一方面，这些老师不太喜欢艺术、音乐、创新、锻炼体能的孩子，也不喜欢总在模仿的学生。到上大学的时候，大多数在语言和逻辑数学智能方面表现不好的学生离开了学校。他们已经被贴上标签，已经被排除在外了。可悲的是，那些被排除在外的孩子们经常因自感蠢笨而辍学。想象一下如果这些事发生在年幼的你身上时，这种标签对你的日后生活会产生什么样的影响？

美国哈佛大学教授罗伯特·罗森塔尔和雅各布·杰克布森在1966年做的一个实验中，告诉几位老师，在他们的班级中有些孩子是天才，虽然他们实际上不是。几乎在所有班级中，被说成天才的这些孩子都取得了异常高的成绩。换句话说，研究者发现，老师对孩子智慧的感知对孩子的学习影响最大。在投资界，这被称为“偏见”；在种族关系中，这被称为“歧视”。这就是一个镜像神经元产生影响的例子。

简单来说，镜像神经元表明，我们的大脑就像是电视信号发射器和接收器。即使我们不与其他人交谈，大脑深处仍会相互进行着交流。例如，当我们走进一个房间时，我们中的多数人立刻能意识到房间里谁喜欢我们、谁不喜欢我们，即使没人说什么。这是最糟糕的地方。我知道如果连我自己都感觉不好的话，别人就不会对我感觉好。在大多数情况下，别人只是反馈我所传递的信息。换句话说，如果我认为自己是失败者，那么别人就会把我当成失败者。

好在你我都可以通过改变自我感知来改变别人对我们的感知。这可以通过调整镜像神经元来做到。这并不容易，但是能够做到。例如，如果我不能改变对我自己的感知，我就永远不会遇到像金这样的漂亮女子并与她结婚，像唐纳德·川普这样的人就不会成为我的朋友，我也不会获得今天这样的财务健全。如果我不是有意识地改变了我的感知，我很可能仍然是一个害羞、胖乎乎和说着英语混合语的穷小子。

即使我毕业于一所非常好的大学，但毕业时我自我感觉并不好。我离开时觉得自己不可能像别人那么聪明。我一直是一个普通人。在参加招聘面试时，我被问到的第一个问题是，我毕业于哪所学校以及

是否获得了硕士学位。如果我有硕士学位，我更有可能被录用。再者，即使我进入商界，我仍然与在课堂上无异，仍然在一个被左脑智能主宰的世界中。1974年，我在施乐公司工作时，向公司许诺我要拿到MBA，我开始研究大脑以及学习和教学的不同方式。我在寻找一个以我自己的方式取胜的方法，而不是他们的方式。

因为成长在一个教师家庭中，我意识到人们判断成功的标准是，一个人上什么样的学校和他的学位有多高。在广大的商业界中，事情几乎都是如此。在大多数大公司里，雇主都想要来自知名学校、拥有高等学位的高才生。换句话说，来自常青藤盟校的大学生要比来自州立大学的大学生要好一些、州立大学的大学生要比社区学院的学生要好一些。在广大的商业世界中，你所进入的学校能给你一个较好的工作、一份不错的薪水。那是衡量成功的标准。

与富爸爸交往后，我意识到他衡量成功的标准是能赚多少钱、和谁在一起、是否有工作或不工作的自由，以及能够提供多少工作职位。我意识到我最好决定要将我的生活建立在哪一个成功标准之上。我认为自己不能在穷爸爸的学校和正统的生意游戏中获胜，我投身于富爸爸的游戏中，那样我的获胜机会大一些。那是我开始接受真正教育的时候。

我决定追随富爸爸——一名企业家和房地产投资者——的足迹。我知道在这些领域中我有更好的机会，因为大多数的优等生是雇员，寻找着高薪工作并投资于诸如股票、债券和共同基金这样的纸资产。而我是成绩为C的学生，我意识到如果我想取胜，就必须运用大脑的3个部分，而不仅仅是左脑。

这里要问你的问题是：

- 你衡量成功的标准是什么？
- 你在哪里有最好的获胜机会？
- 你的大脑在被训练去获胜吗？
- 你的大脑三部分是一起工作，还是相互排斥呢？

两大不足

多年来，我发现谈到钱时，人们往往有两大不足：

1．我们的学校不会教授太多关于金钱的知识。　即使是优等生，他离开学校时也对金钱知之甚少。另外，通过最近的镜像神经元的发现，我们中的大多数人是向那些在财务上不怎么聪明的人学习的。因此，这么多人只拥有中产阶级的期望，也就是量入为出、储蓄和偿还债务。

2．我们的学校并没有强化潜意识智能。　实际上，学校不是去教育学生，而是依靠恐惧来激励学生；是威胁而不是教导，是模仿而不是创新，是惩罚而不是鼓励，是教育学生要谨小慎微，而不是鼓励学生志存高远；是说一个人想要听的，而不是说一个人需要听的。

由于上述两个事实，许多人在他们应该卖出时买进，在他们应该消费时储蓄，在他们应该储蓄时消费，在他们应该勇敢时害怕，而在他们应该害怕时勇敢。

像这种不受约束、非理性、财务上愚蠢、潜意识主导了行为的例子比比皆是：

1．所有的数量分析型基金在同一时间抛售，引起市场暴跌，　是因为他们都投资同一只股票。 当他们应该买进时，他们正在卖出。恐慌来自潜意识。复制或模仿来源于对差异的恐惧，所以他们做同样的事情，而不是富有创造力和冒险精神，敢于想他人之所不敢想。

2．当他们获得加薪或有钱进账时，经常会把钱花掉，而不　是偿还不良债务，因为他们感觉良好。 我认识一位男士，他从父母那儿继承了近百万美元遗产。他立刻赊账买了一栋大房子和两辆新汽车。他没有去偿还不良债务，他的得意洋洋使他陷入了更大的债务。现在他手头的钱花光了，正竭尽全力想保住他的房子。

3．在经济萧条时，许多公司的“销售控制部门”会加大权 力。 销量下降时，大多数企业会削减广告经费、减少促销活动和裁掉销售人员。不是储蓄，公司需要开销。在经济形势不好的情况下，公司要在广告和促销上投大更多、雇用更多的销售员、提供更多的销售奖金，应该更富有创造性。换句话说，要更多地利用右脑，进行更多沟通。不让销售和收购部门领导全局，而是让销售控制部门大权在握。大多数公司的销售控制部门主要由会计、律师和工薪阶层等左脑发达人士组成，这些人通常左脑发达，但他们的潜意识往往受惊过度。

当销售控制部门大权在握时，许多雇员失业，丢掉了饭碗。在我看来，当公司经营不善时，销售控制部门应该守住雇员。

潜意识认为自己很聪明。潜意识的问题是，它可以是你最好的朋友，也可以是你最坏的敌人。需要一个更高智慧的人冷静并客观地决定哪个大脑在说话——是朋友还是敌人。谈及更高层次的情感主题，如金钱、性、宗教和政治时，需要更高级的智能来客观地进行分析和处理，然后用左脑和右脑一起来考虑清楚。潜意识的缺点是，它是反应性的，而不是智能的，它无法权衡事情的利弊。

与傻瓜争论

和一个用潜意识说话的人交流不可能很有逻辑，因为潜意识没什么逻辑。它不能思考，只会反应。问题是，当人们通过潜意识说话时，仍然以为自己是有逻辑的、明智的。例如，我建议在经济不景气的情况下，商业人士要消费而不是储蓄，而在大多数情况下商业人士的潜意识已取得控制地位，并开始给他们提供这样或那样的理由，如为什么要削减支出、解雇员工和以省钱方式运作。对于大多数商业人士来说，这合乎逻辑又明智。他们不想进行更多的学习。他们的智能已经定型。大脑排斥新的思想。

如果硬要接受新的思想，智能会变得极具防御性。高墙竖起，不是逃避，而是战斗。他们想为自己的决定辩护，想证实自己是正确

的。他们不去学习，反而变成了傻瓜。假如你与傻瓜争论，那么很快就会有两个傻瓜——你也会变傻。

穷人仍然贫穷的一个原因是，他们有着穷人的潜意识智能。当我与那些在财务上步履艰难的人交谈时，许多人会为他们贫穷的权利辩护。他们这样说：“我宁愿快乐，而不是富有。”或者说“要想富有，就必须成为一个骗子”。如果你与他们争辩，试图让他们接受新思想，他们的潜意识就变得更排外，更自以为是。很快便演变成了两个傻瓜在说着傻话。

许多喜欢自己的工作但想作些新尝试的雇员和高薪主管们之间，也会发生类似的争执。他们不去做想做的事情，他们的潜意识充满不去做的合情合理的理由。得知自己和高薪主管一样要缴纳高税收时，他们可能会说：“哦，你也要纳税呀。”如果进一步告诉他们，有一个更好的投资项目，能带来更高的收益却缴纳更少的税，他们可能会说：“那听起来风险很大。”因为恐惧，他们关起了智能之门，拒绝新的可能性。如果你与他争论，你们就会再次变成两个傻瓜。

要改变你的生活先改变你的环境

在研究教育及我们如何学习的过程中，我清楚地发现环境是我们最有力量的老师。所以神经科学家关于镜像神经元的最新研究成果是如此的重要。科学最终证实了其实我们大多数人早已知道的事情：要改变你的生活，先改变你的态度。

我们中的大多数人都知道，如果想减肥，去健身房锻炼比去饭店更容易成功。如果想学习，在安静的图书馆比边开车边想着读书（我已经看到有人这样做）好得多。如果想放松，我们就休假去海滩或者去爬山。那么，如果你想变得富有，你就要寻找一个有利于成为富人的环境，一个能够强化大脑三部分的环境。富有讽刺意味的是，公司和学校无法给大多数人提供这样的环境。

环境的力量

如果你想变得更富有、更成功，最重要的是，你要找一个容许大脑三部分发育的环境，并给它们时间去发展。

1974年，我意识到我永远不会为优等生工作。医生或律师永远不会雇用我，因为医生和律师需要的是学术上和专业上都很聪明的人。医生不想要笨拙的护士，律师也不想要一个无能的助手。

我只是一名成绩为C的学生，需要找一种能让优等生为我工作的方法。因此，我决定像我的富爸爸那样成为一名企业家和房地产投资者，而不是像我的穷爸爸那样做一名优等生和教师。我作出这个选择，也是因为我学东西学得慢，我知道我需要时间发展。我并不渴望快速致富。我在寻找适合我的环境，一个我可以花大量时间来慢慢学习的环境。

成为一名企业家还有另外一个重要原因，即我可以结交一些聪明人。我知道我的语言与逻辑数学智能较差，所以我需要拥有这些智能的人成为我的团队成员。我只是一名普通的作家，算术一般，疏于细节。在体育运动方面，我知道在足球、橄榄球、划船等团队运动项目中我表现较好。我不擅长高尔夫球或网球等单人运动项目。了解了自己这个特点，对我更符合逻辑的做法似乎是，结交一些喜欢加入团队的聪明人。

我慢慢发现，许多聪明人并不善于团队协作，这是他们在学校独立参加考试时成绩优秀的原因。在商业世界中，我每天都参加考试，但不是单打独斗。在商业世界中，我与一个由聪明人组成的团队一起，参加考试、解决问题。换句话说，我的天赋来自团队。对于像泰格·伍兹那样的人，他的天赋来自个人。问题是，你是作为个体更好，还是作为团队中的一员更好呢？

做你自己

这并不意味着我建议你成为一名企业家或房地产投资者。我不是告诉你去做我做的事情。我告诉你的是，你可能需要一个学习环境，它可以提高你在财务上成功的几率。去发现你自己的环境和你自己的财务成功之道吧。例如，如果你认为你能够成为一名杰出的高尔夫球员，明显你需要在高尔夫球课程上投入大量的时间，激发你的大脑镜像神经元，向你看过的最好的高尔夫球员学习。

大脑镜像神经元的科学发现对我意义重大，因为从1974年以来，我常常和一些企业家和房地产投资者在一起。我也在继续寻求与优秀的企业家和房地产投资者一起共事的机会。所以，2006年我与唐纳德·川普合作写书，这件事对于我来说是如此的重要。这不仅仅是一本书的问题，而是我与优秀的人一起共事，通过镜像神经元向他学习的最佳机会。与川普一起度过的时光，使我对商业、人生和生活水平的看法提高到了全新的水平——几乎与我9岁时走过那座桥到有钱的同学家的收获一样多。

发现你的环境

现在，有许多商业学校请我去讲授他们开设的创业课程。学生们最常问的问题与第一财商“赚更多的钱”相关，即：“我如何发现投资者？”或者：“我如何筹集资金？”我理解这些问题，因为当我放弃施乐那份有保障的工作而成为一名企业家时，我同样也被这个问题所困扰。我没有钱，没有人愿意给我投资。大型的风险投资公司不会主动来敲我的门。

我给他们的答案是：“你去做就好了。你做，是因为你必须做。如果你不做，你就会破产。今天，虽然我有了足够的钱，但我能做的仍是筹集资金。那也是我的朋友唐纳德·川普所做的。他的工作就是筹集资金。筹集资金是一个企业家的首要任务。作为企业家，我们从3种人中筹集资金，即你的客户、投资者和雇员。作为一名企业家，你的工作是让你的客户购买你的产品。如果你能让你的客户通过购买你的产品给你钱，你的投资者就会给你大笔的钱。如果你有雇员，你的

工作是使他们生产出价值来，这个价值至少是你支付给他们的报酬的10倍以上。如果雇员生产出的价值低于给他们报酬的10倍，你就会破产。如果你破产了，你就不用再筹集任何资金了。”

很明显，这并不是大多数MBA要寻找的答案。他们中的大多数人正在寻找神奇公式、秘诀和快速致富的商业计划。许多商学院的老师很痛苦，因为他们中的大多数人教授着创业课程，但是他们自己并不是企业家。大多数人仍然需要一份稳定的工作、一份稳定的工资并期待获得终身职位。再一次，他们的镜像神经元不同意冒险的想法，结果让他们很痛苦。许多商学院宁愿请CEO们来演讲，但这些CEO只是雇员，而不是企业家。

眼睛说出真相

我与学生们分享我有关筹集资金需要做什么的观点时，我观察他们的眼睛。在70%～90%的学生眼中，我看到了恐惧。他们的目光变得呆滞，呼吸变得急促。血液从左右脑流至原始脑，即最古老的潜意识。而大约10%的学生时而轻笑出声，时而微微一笑。他们喜欢我的回答。他们的眼睛变得更明亮。他们变得更兴奋。因为他们知道他们能赢。他们知道他们能够击败他们的同学。他们也知道他们能够成为企业家。尽管整个大环境有对失败的恐惧，但他们大脑的三部分却能协同作战。

开发大脑的三部分

你们当中已经玩过“现金流”游戏的人可能会想起，要在游戏中获胜，需要大量来自左脑的财务知识和来自右脑的创造性思维。因为“现金流”只是一个游戏，是用假钱玩的游戏，因此我们对失败和亏钱的恐惧大大减少，或多或少使潜意识处于平静状态。一旦理解了游戏规则，潜意识就从恐惧转向兴奋和获胜的喜悦。学习变得有趣而令人兴奋。大脑的这三部分正在接受教育，正在发展。新的可能性开始

出现在经过开发的全脑面前。

学习金字塔

2005年，亚利桑那州立大学研究了“现金流”游戏在教授商学院学生会计学和投资方面的实用性。他们的结论非常积极和肯定：比起用别的学习方法，学生确实学得更快，记住知识更久。

这所大学也向我介绍了学习金字塔，如下图所示：

学习金字塔

学习2周后我们能记住的		参与性质
我们所说的和所做的90%	实践	积极的
	模拟真实经历	
	完成戏剧报告	
我们所说的70%	做报告	
	参与讨论	
我们所听到和所看到的50%	现场看着做完	消极的
	观看展示 参观展览 观看现场演示	
	看电影	
我们所看到的30%	看图片	
我们所听到的20%	听到的话语	
我们所读到的10%	阅读	

摘自1969年戴尔《多媒体教学方法（第三版）》。经汤姆森学习出版集团沃兹沃思出版社授权再版。

学习的第二个好方法

正如你从上面图表中所看到的，最糟糕的学习方式是阅读，其后是通过听报告学习——这是传统教育中最常用的教育方式。在金字塔的上部是实践。当我告诉MBA们只要走出教室去做就好了，许多人惊呆了。很明显，阅读、演讲和在现实世界中生存之间有道鸿沟。

亚利桑那州立大学的研究指出模拟或游戏仅次于真实生活。研究证实了学习金字塔模式，也证实了我们的游戏是第二好的方法，可以用来发展左脑的逻辑智能与右脑的财务管理、会计和投资等创造性。不是从潜意识害怕学习，相反，学习是有趣的和有动力的。学生们觉得更自信、更有自主权，愿意学习更多的东西，也更能应用他们的所学。

亚利桑那州立大学的发现与我作为一名教育企业家的发现是一致的。我也发现，通过集中运用加德纳的第四智能——肢体运动智能，学员可以学到更多、更快，得到更多乐趣，并且记忆信息更持久。我们不仅仅通过听报告，也通过玩不同的游戏来讲授不同的要点。我鼓励学员玩游戏和犯错误，游戏结束后，我们会听取学员的汇报。

这种学习充满力量，因为游戏涉及大脑的三部分。很多次，游戏参与者变得不安、生气或伤心。他们不喜欢自己犯的错误。有些人指责游戏或其他参与者。这些情绪是学习过程的一部分，在我的班级和现实生活中，我作为一名导师的任务是指导参与者远离指责和负面情绪，而专心学习游戏所要传授的东西。一旦参与者从游戏中获得教训时，有些人会突然笑着说：“我觉得在现实生活中我不会这样做。”一旦参与者有了一种认知——认识到游戏行为和现实行为之间的关系，他就有机会作出改变——如果他想改变的话。在某一刻，他们就会恍然大悟！生活就是大脑的三部分一起工作。一旦领悟到这一点，参与者就常常会学到更多。

在凤凰城某个贫民窟的青少年发展俱乐部最近取得了非常大的成功。我公司的一个团队在那儿建立了一个“现金流”俱乐部。事实再次表明，通过游戏教授理财智慧，效果很好，意义深刻甚至改变了许多人的生活。有个学生被校方贴上了学习低能儿的标签，被分在了慢班。他与朋友玩了几次《现金流》游戏后，阅读和数学智能开始慢慢

提高。今天，他已在正常班学习。这就是在平等合作的学习环境中，他的大脑三部分互相协调产生了力量。

改变你的环境后再改变你的生活

作为一名教育企业家，显然环境是我最好的老师。我意识到我能够直接传授给他们和告诉参与者，但是如果他们回到以前的环境中，我教授的知识就会大打折扣。换句话说，如果一个人回到以前的工作环境中去，在那里，犯错误会被惩罚，创造性也受到抑制，那么我传授给他的知识就没有什么价值了。旧的环境获胜了。

有句古老的谚语这样说："如果我知道我将在哪儿死去——我是不会去那儿的。"今天，我知道有数百万的人身处对学习、财富和个人发展都不是最有利的环境中。在他们的工作环境和家庭环境中，他们的理财智慧及财富都得不到提高。他们不是变得更富有，而是变成办公室和家庭的囚徒。大多数人不去追求成功，而生活在鼓励谨慎行事、惩罚犯错误的环境中，但是正如保罗·图德·琼斯所言："一个人是从错误而非成功中学习的。"

发掘你的天赋

对于那些想发展天赋的人来说，需要发现支持他们的天赋发展的环境。例如，泰格·伍兹的环境是高尔夫球运动。如果让他做职业赛马骑师，他可能就做不好。唐纳德·川普发现他的强项是进入纽约房地产的激烈竞争中。在那个环境中，他可以大显身手，学会很多，并发展了他的技能。

这个过程并不容易。如你所知，泰格·伍兹非常努力地练习，才成为高尔夫球天才。唐纳德·川普非常努力地工作，才成为房地产开发的天才。如果你看见过他在曼哈顿和世界其他地方所开发的大楼，你就很容易看到他的干劲。欧普拉也是在非常艰难的电视环境中生存下来并声名鹊起的。

许多人没有发展他们的天赋，仅仅是因为他们太懒惰。许多人只靠工作拿薪水。对他们来说，做一名普通人比努力去开发天赋要容易得多。

我想问你的是："你认为你的天赋是什么？你认为开发你的天赋的最好环境是什么呢？"另外一个重要的问题是："你有勇气改变环境吗？"想象一下你的未来……如果你去改变的话。

对于许多人来说，这些问题的答案是"我不知道"，或仅仅是"不"。对于大多数人来说，安逸远比发现和开发他们的天赋更重要。做一个普通人、努力工作、领取薪水、储蓄、多元化投资于共同基金和过量入为出的生活要容易得多。如果你就是这样，那就继续做你现在正在做的吧。

我们每个人都不一样。我们都有不同的优点和缺点。这就是我不建议每个人都做我做的事情的原因。尽管成为一名企业家相当容易，但我知道成为一名富有的企业家并不容易。世界上充满了普普通通的企业家。房地产行业也一样。世界上充满了赚不到很多钱的房地产投资者。

我要说的是，我们所有人都有独特的天赋和才能。如果你想变得富有，甚至成为超级大富翁，你就需要发现一个允许你发展和应用你的天赋的环境。要做到这一点并不容易，但是如果你专注于此，并有获胜的干劲，这也并非不可能。在现实世界中，执著和干劲比优秀的成绩更有价值。

能使你富有的环境

如果你想变得更富有，持续改善你的环境非常重要。这就是我每次听到专家建议过量入为出的生活时都摇头的原因。过量入为出的生活，你就总是生活在一个较差的环境中。当我还是个小男孩时，每次我走过桥到有钱的同学的社区时，我的大脑都在吸收这样的信息，即一种较高水平的生活是什么样的……我想拥有这样的生活。我的大脑就在寻找我能达到这种生活水平的方法。

这并不意味着要花光所有的钱。购置大房子、豪华汽车和新衣服以及陷入堆积如山的不良债务。我的意思是，要有意识、明智地挑战你自己，通过提高你的理财智慧来提高生活水平。

提高理财智慧的最好方法就是，首先发现适合你的天赋发育和发展的环境。这就和去图书馆读一本书一样简单，去观察一个你想成为的人或者去看有富丽堂皇的房子图片的杂志。第一步就是开始有意识地刺激镜像神经元，使它接受你想拥有的生活水平和你想成为的人。

小结

那些陷入财务困境的人不愿意发展个人智慧，他们寻求安逸的环境和简单的答案。他们任由他人摆布，纳税繁重，努力工作，过量入为出的生活。他们可能很聪明、很优秀、学术能力也强，但是如果不在他们大脑三部分中培养理财智慧，他们的财务困境很可能会继续下去。

想得到成功，就要坚忍不拔地付出努力，在精神和体力上都要努力。如果你能训练你的左脑去理解你的目标，动用你的右脑去想出创造性的解决方法，保持你的潜意识兴奋而不是恐惧，那就采取行动吧。同时，只要你愿意犯错误并从错误中学习，你就能创造奇迹，你就能够开发你的理财天赋。

第十章　发展你的财商：一些实例

INCREASE YOUR
FINANCIAL
IQ

本书旨在培养你的理财智慧、提高你的财商。正如我前面所写到的，你需要拥有健全的5种财商，财商将使你变得富有、帮助你走向成功。我知道这说起来容易做起来难。培养5种财商是一个终生的过程，不是一天或一年就可以完成的。我仍在继续努力培养我的智慧，我鼓励你也这样做。这一章将讲述一些磨炼财商的实例。

许多理财顾问建议人们做长期投资。他们中的大多数人真正的意思是要你把钱交给他们，让他们能够长期获得佣金。这个建议的问题在于，你学不到多少，或者什么也学不到。进行长期投资的最后结果是，你在财务上未必会变得更聪明，你的财商也得不到发展。此外，大多数长期投资者所做的是高风险投资，而这些高风险投资带来的是低回报，可控制性也不强。

不要盲目地遵从理财顾问的意见，你或许认为，在长期多变的环境中投资可以增强大脑的三部分，能找到机会来提高你的财商。你应该寻找能以实践的方式发展你大脑三部分和培养你才华的多变的环境。多变的环境如：

1．学校。　学校对大多数人来说是一个多变的环境。上课是提高你左脑和右脑功能的一个很好的方法。传统教育的问题在于没有培养潜意识的环境，而潜意识是大脑的三部分中最强大的。大多数传统教育放大了大脑镜像神经元对失败和犯错误的恐惧。

2．教堂。　我发现有两种教堂：一种传播对上帝的爱，另一种传播对上帝的恐惧。我不知道惧怕上帝是否有效，但是我认为教堂是一个发现精神力量的好地方，精神力量可以强化我们的潜意识。一个人拥有了更大的精神力量，就会符合道德伦理、更有道德勇气、更慷慨大方。

3．军队。　对我来说，海军陆战队是发展大脑三部分很好的环境。要做一名飞行员，需要大脑的三部分和所有的7种智能，甚至需要音乐智能。当要进入战斗时，我们经常演奏摇滚乐来鼓舞斗志。如今，我相信自己是一名很优秀的企业家，特别在亏钱的时候，因为我

学会了提高自我认知智能，以及控制我的恐惧。

4．网络营销。　大多数网络营销公司是特别好的学习环境，因为他们提供培训、支持、商业结构和产品，所以你能够集中发展你的销售技能、拓展你的业务。我建议所有想要成为企业家的人加入网络营销公司，它们可以提供一些现实世界中最好、充满街头智慧的商业培训。这些公司集中发展大脑的三个部分，特别加强潜意识的开发。

网络营销训练项目有利于培养你的人际关系智能和自我认知智能。发展这两种智能将改变你的生活，提高你的生活水平，因为它们教会你如何克服对他人的恐惧和对失败的恐惧。在网络营销的环境中学习，最大的好处是它是一个支持性环境，不像学校和公司那样是压力环境。大多数网络营销公司不会因为你的业务表现低于平均水平而放弃或解雇你，而会致力于增强你的能力，只要你愿意学习和进步。我认识很多人在网络营销公司工作了5年的时间，最终破除了他们的怀疑和恐惧。一旦他们做到这一点，金钱就滚滚而来。

5．公司。　有两种主要的公司——大公司和小公司。大公司是发展大脑的三部分的好地方，特别是发展潜意识。我有许多朋友都在大公司工作，需要应对巨大的压力。至于他们是如何处理压力的，我不得而知。心理游戏和后勤部门会提供很好的机会让你训练你的人际关系智能和自我认知智能。

对于那些想要成为企业家的人，在小公司谋份差事是很好的学习环境。小公司胜过大公司的优势在于，你可以学到公司的全套事务。在《富爸爸辞职创业前的10堂课》那本书中，我描述了一个公司有8个基础部门。在小公司工作时，你更有机会学习所有8个部门，并获得必需的商业经验。

6．研讨会。　传统的学校教育对于想获得医生、律师和建筑师等执业资格的专业人士来说很重要。传统的教育对于那些想爬到公司或政府的领导地位的人也很重要，在这些地方获得提升需要传统公认的学位。而研讨会对于那些想成为企业家和投资者的人来说很重要。如今，任何主题的研讨会和大型会议都有很多。你要做的就是发现能够激发你兴趣的研讨会。

富爸爸公司为那些想成为房地产专业人士或学习股票交易的人提供极好的研讨会。我为这些项目感到骄傲，因为有那些以身作则、言行一致的老师教导着学员。还有更高级的课程，具有亲手实践性质的，要循序渐进地学习。例如，你可以进入社区，用真的钱做真的事情。如果你在上土地开发的课程，你就可以参与真实的土地开发项目。更重要的是，我们的课程旨在教育和强化大脑的三部分并使它们协调工作。通过集中发展大脑的三个部分，你的收入和成功的机会都会得到提高。

7．教练　。唐纳德·川普和我都感到非常幸运，因为有富爸爸做我们的教练。每个曾经参加过团体性运动的人，都知道教练对于一个团队的成功是多么重要。

富爸爸公司也有教练部门。这个部门是由专业的教练组成的，他们不仅仅是优秀的教练，而且躬行所言，言行一致。富爸爸教练部门是为那些需要一对一训练的人而设的。

此时此刻，如果你正在对自己说："我怎么请得起教练呢？我没有那么多钱。"或者"为什么我需要教练呢？我已经做好了准备"。考虑一下这种情况：当某人说"我负担不起"或"我不需要帮助"时，实际上他负担得起或确实需要帮助，这是他的潜意识在说话。这也是他为什么需要教练的原因。

对于那些准备从A点过渡到B点、从一个环境过渡到另一个环境的人来说，教练是很有必要的。如果不是富爸爸做了我近30年的教练，我永远不会成为今天的我。即使在今天，我仍然有很多教练，因为我仍然有一些潜意识总是不能与我的左右脑相协调。

8．"现金流"俱乐部。　　今天，世界各地有数千个"现金流"俱乐部。这些俱乐部的领导人都是喜欢创造富爸爸的学习环境的志愿者。一些俱乐部向希望提高理财智慧的人教授我的富爸爸10步法课程。许多俱乐部都是免费的，有些俱乐部只收取象征性费用来支付基本开销。加入富爸爸"现金流"俱乐部，就是与有相似目标的人相识，也是激活你大脑的镜像神经元的好方法。你可能也想在你的社区、公司或教堂开始组织你自己的"现金流"俱乐部。

9．可供你选择的下载。　　2007年9月6日，我与迈克尔·卡尔顿博士做了一次视频访谈，他是医学博士，一名脑科学和成瘾研究的专家。访谈的题目是《人们会甘于贫穷吗》。这是我有幸参与的最好的访谈之一。在他的访谈中，卡尔顿博士深入探讨了大脑如何工作的细节，以及为什么一些人富有，而另一些人贫穷。这与成瘾性 [1] 有关。你可能已经访问了我们的网站Richdad.com，并下载了这个访谈资料。我相信你会发现他的谈话不仅风趣幽默，而且让你醍醐灌顶、眼界大开。这是我们对你阅读本书的感谢。

有很多种多变环境能让你受益。对我来说，海军陆战队、施乐公司、我自己的公司以及房地产投资都是我去学习开发天赋的地方。如果你想开发你的天赋，什么环境最好呢？

成为一名企业家，你需要什么

我们中的大多数人都知道，企业家是世界上最富有的人。现在最有名的一些企业家如理查德·布兰森、唐纳德·川普、欧普拉·温弗瑞、史蒂夫·乔布斯和罗伯特·默多克。

有个争论方兴未艾：“你天生就是企业家吗？或者，企业家是可以后天培养的吗？”之所以提出这个问题，是由于有些人认为企业家是特别的人或需要某些神奇力量。对我来说，成为一名企业家不是什么大事。例如，我所在社区的一个初中女生，她拥有一个帮人看孩子的兴旺生意，还雇用她的同班同学为她工作。她就是一名企业家。另一个年轻男孩在放学后帮人做一些零活。他也是一名企业家。大多数孩子都天不怕地不怕。而对于大多数成年人来说，恐惧是他们的全部。

企业家的两个特征

今天，数百万人梦想着辞去工作，成为企业家，管理着自己的公

司。大多数人的困难在于，他们的梦想仅仅是梦想，永远不会成为现实。所以问题是，为什么这么多人不能实现成为企业家的梦想呢？

关于这个老问题，我的一个朋友给出了最佳答案。他说："企业家有两个特征——无知和勇气。"

这个简单的评价见解深刻。它解释了远比企业家精神更丰富的内涵。它解释了为什么一些人富有，而多数人与财富无缘。就像，这么多的优等生不富有，原因之一在于他们也许很聪明，但是缺乏勇气。还有许多人既缺乏知识，又缺乏勇气。

两个发型师的故事

我的一个朋友是一名杰出的发型师。在使女人变漂亮方面，他是一名魔法师。许多年来，他一直谈论着要开办自己的美发中心。他有伟大的计划，但悲哀的是，他仍然是个小人物，受雇于一家大美发中心，围着一张椅子打转忙活，还经常与店主发生争执。

而另外一个朋友的妻子厌倦了做一名空姐。两年前，她辞去了空姐的工作，去学校学习成为一名发型师。一个月前，她为她的美发中心举行了盛大的开业典礼。那里环境很不错，她已经吸引了一些最优秀的发型师在她的美发中心工作。

我那位年长的朋友听到这个消息时说："她怎么能开店？她既没有天赋，又缺乏才气。她不像我在纽约受过培训，而且也没有什么经验。我想最多一年，她肯定会失败。"

她可能会失败。统计数字显示，90%的生意在最初5年中会失败。但是这个故事的关键在于，它显示出无知和勇气对我们生活的影响。在这个例子中，一个人有天赋但缺乏勇气，另一个缺乏经验但有勇气。在我看来，这种无知和勇气之间的关系是生活的本质。

1974年，我没有工作，没有钱，也没有太多的商业经验。我不能过量入为出的生活，因为我没有办法量入为出。我不能做多元化投资，因为我没有资本来做多元化投资。我拥有的一切就是勇气。在现实生活中，勇气比优秀的成绩更重要。我们需要有勇气来发现、开发

并向世界贡献你的天赋。

一定要记住，你的智力是无限的，你的怀疑是有限的。小说《阿特拉斯耸耸肩》的作者安·兰德说："财富是一个人思考能力的产品。"所以，如果你做好了改变生活的准备，就会发现能让你大脑的三部分思考的环境，你就会变得富有。谁也说不准，你可能因此发现了你的天赋。

你的反馈：人不能孤立存在

我们生活在一个处处有反馈的世界中。踩上电子称时，我们的体重给我们反馈。如果电子称显示我们重了5公斤，我们可能不喜欢这个反馈，尤其是我们已经超重10公斤的时候。当医生为你量血压，把你的血样送到实验室时，你的医生就是在寻找反馈。

反馈很重要。它是我们和环境之间信息的重要来源。问题是，如果我们不喜欢反馈，那么潜意识可能封闭、歪曲、降低或否认反馈信息的重要性。

我从海军陆战队学到了一个教训，给我最大的启发即反馈非常重要。我表现糟糕时，反馈相当强烈，而且绝非甜言蜜语。我与富爸爸一起工作时，得到的反馈同样强烈。在一起写书时，我从唐纳德·川普那儿接收到言辞犀利的快速反馈。如果我在军队没有受过训练，没有与富爸爸一起工作，我知道我永远不可能与川普一起工作。他的反馈迅速、直接、切中要害。我知道如果我怀疑、不同意或不听取川普的反馈，我就不能和他一起工作，也不能学到这么多东西。

我提到这一点，是因为在我们如今的工作环境中，有许多环境不允许反馈、不能进行完整的反馈，不能得到诚实的反馈。许多学校和公司由于害怕被起诉而不会告诉你那些需要了解的情况。许多朋友和合作者在你背后说你的缺点，因为他们没有当面说出来的勇气。这不是一个健康的环境。这是一个功能失常的环境。

健康的环境能够提供反馈。生活总是给你提供无偿的信息，如果你愿意接收，在大多数情况下，反馈是免费的。每当你打开支付账

单，看到你缴纳了多少税时，这是反馈。如果你的债权人打电话催你还钱，这是反馈。如果你努力工作，却不能赚到足够的钱，这是反馈。如果你的孩子涉嫌吸毒，被绳之以法，这是反馈。如果你的朋友都是失败者，并甘于失败，这也是反馈。这些信息都是大事，现实世界正在告诉你这些事情。

你的生活水平是反馈的一个巨大来源。如果你住在一个你觉得贫困的家中，那是反馈。如果你开着一辆廉价的汽车，却更想开一辆蓝博基尼，那是反馈。生活水平只是你最习惯的水平，并不意味着是舒服的、便宜的或差不多就行了。生活水平应该意味着，你自己喜欢，并对你的家庭、朋友和财产感到骄傲，而不是嫉妒别人的生活水平。我再说一次，这并不意味着你要通过负债来提高你的生活水平。我的意思是要先发现一个可以学习并变聪明的环境，然后变得富有，用这种方式来提高你的生活水平。

不需要上很好的大学、得到很好的工作或者读很好的书，你就可以接收世界上一些最有用的信息。你需要做的就是，看看你周围的世界，聆听反馈。

关于反馈，有3件事情需要弄明白：

1．有勇气面对反馈。　如果你想提高，那就寻求更多的反馈。这就是对成功人士来说教练和精神导师很重要的原因。成功人士寻求更多的反馈。

2．只在被询问时，才提供反馈或建议。　没有什么比不请自到的反馈更讨人厌了——即使人们知道自己需要这种反馈也会这样。古语有云：“别教猪唱歌。你浪费了时间，猪也不高兴。”

3．骗子会说你想听的，而不是你需要听的。　骗子只能骗无知、感情脆弱的人。他们观察你的弱点，然后精心炮制信息来迎合你的弱点。在金钱世界中，骗子已经让广大民众相信，做多元化投资和过量入为出的生活是聪明的，尽管像沃伦·巴菲特这样最聪明的投资者并不做多元化投资，也不建议量入为出。

巴菲特以他的生活水平生活着，和唐纳德·川普的生活水平不一

样。巴菲特生活在内布拉斯加州奥马哈市，而唐纳德·川普生活在纽约。关键在于他们的共同点：他们都有能力生活在世界上的任何地方，都有能力以他们想要的生活水平生活。他们现在过着安居乐业的生活。

更重要的问题是：

- 你正在你想生活的地方并以你想过的生活水平生活吗？
- 你正在做多元化投资并过着量入为出的生活，以使骗子能够无需量入为出地生活吗？
- 你正与你喜欢的朋友与想交往的人交往吗？

如果你想变得更健康、更聪明、更富有和更快乐，那么密切注意你自己的反馈。它正在为你提供世界上最重要的信息。无论你是否喜欢你收到的反馈，只要你有勇气聆听并从中学习，你就将获得成功。非常感谢你阅读本书。

注释

[1] 成瘾性是指患者对药物产生了生理上或心理上的依赖。除了外源性药物的成瘾外，对一些行为（如赌博等）也会形成成瘾性，一般认为是受人的大脑中的内腓肽影响造成的。

RICH DAD'S

富爸爸

致富需要做的6件事

〔美〕罗伯特·清崎　著　徐　浩　译

很多人在财务上挣扎，他们只知道为钱而工作，但却从未想过如何让钱为自己工作。



读书人

"富爸爸"系列已发行109个国家和地区，总销量超过3500万册！

四川出版集团　四川文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

富爸爸致富需要做的6件事/〔美〕清崎著；徐浩译.

—成都：四川文艺出版社，2013.9

ISBN 978-7-5411-3774-7

I. ①富… II. ①清… ②徐… III. ①私人投资 -

通俗读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第214854号

FUBABAZHIFUXUYAOZUODE6JIANSHI

富爸爸致富需要做的 6 件事

〔美〕罗伯特·清崎 著

徐 浩 译

责任编辑 贾 波

特邀编辑 聂 敏 张 芹

封面设计 朱 红

版式设计 乐阅文化

出版发行 四川出版集团 四川文艺出版社

社 址 成都市槐树街2号

网 址 www.scwys.com

电 话 028-86259285（发行部） 028-86259303（编辑部）

传 真 028-86259306

读者服务 028-86259293

邮购地址 成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部 610031

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司

成品尺寸 152mm×215mm 1/32

印 张 4.5

字 数 86千

版 次 2014年3月第一版

印 次 2014年3月第一次印刷

书 号 ISBN 978-7-5411-3774-7

定 价 22.00元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。

目录

前言
第1件事　做好为财务自由付出努力的准备
第2件事　不要怕犯错，但要善于从错误中吸取经验
第3件事　按信息时代的法则对自己进行教育
第4件事　学会用良性债务挣钱
第5件事　尽快消除不良债务
第6件事　勇敢改变自己所处的现金流象限
结论　从现在开始，提高财商
返回总目录

北京读书人文化艺术有限公司
www.readers.com.cn
出　品

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。

在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn 及 www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

汤小明

2013 年岁末

前 言

不少人都对《谁想成为百万富翁》耳熟能详，这档电视秀在美国一夜成名，并迅速被全世界的观众所关注。所有的参赛者都必须回答一系列刁钻的问题，每答对一道题，他们就能获得更多的奖金，最多可以累积到一百万美元。

“谁想成为百万富翁”这个问题在世界各地流行的时间并不长。人们对钱有一种固执的迷恋，总梦想着一夜暴富或者买彩票中大奖等，而“谁不想成为百万富翁呢”这句话则赤裸裸地表达了人们心中的渴望。

是的，你有可能在游戏中赢得百万美元，也可

能买彩票中了几百万美元，还有可能通过投资IPO（首次公开募股）成为百万富翁。然后，你就可以退休了，在剩余的人生中享受荣华富贵。实际上，现如今致富的途径比过去任何一个时期都多。这也许就是那些“又快又好”的赚钱方式风靡全球的原因。

我记得我在接受关于《富爸爸穷爸爸》一书的采访时，主持人质问我：“行啦，你干吗不告诉我们实情？你的书现在风靡全球，你难道不是在利用你的书大肆敛财吗？”

她的问题着实让我惊讶，我几乎无言以对。最后，我回答道：“我从没往那方面想。我不知道你为什么会认为我写书是为了那个目的。我希望我能有那么聪明， 聪明到足以算计到在这个历史时刻推出我的书 。 实际上， 我写这本书的目的是为了告诉大家我从两位爸爸身上学到的关于财富的哲理。”

停了一下，我说：“现在确实存在‘快速致富’的热潮，然而我的书呈现出来的理念与那些游戏和彩

票截然相反。我的书是关于‘致富’的，但是与‘快速’无关。”

记者点点头，对我报以怀疑的微笑。“那么，如果你不崇尚‘快速致富’，你打算怎么做？‘慢速致富’？”

我能感觉到她的挖苦，这对我来说是个挑战。在上百万的电视观众面前我必须保持冷静。所以，我勉强一笑回应她带刺的评论，并说：“不是，我的书与‘快速致富’和‘慢速致富’都没有关系。”然后，我笑着等待她的下一个提问。接下来的沉默让人窒息，但我尽可能保持冷静，没有退缩。

她笑着问：“那你的书是关于什么的？”

我笑着回答：“是关于致富需要做的事。”

她问：“什么事？”

当她问这个问题的时候，制作人示意她抓紧时间。她于是催促我赶紧回答问题，最后我对主持人说：“很多人都想挣到大钱，但是问题是没多少人愿意为此真正做点事。”

电视访谈结束了。主持人对我表示感谢，然后切换成商业广告。我再也没有机会解释变得富有到底需要做些什么事。这本书就是为了回答这个问题。

谁在付出代价

政府对年龄在20～65岁的人进行了一项跟踪调查。调查发现，在他们65岁时：

1% 富人

4% 生活富足

5% 受生计所迫仍在工作

54% 需要家人和政府供养

36% 死亡

另外，1%的富人中超过35%是通过继承得到财富的，这种情况在4%的生活富足的人中也有很大比例。

但问题还是一样：最富有的那5%的人做了什么别人没做的事情？也就是说，与其他人相比，那5%的人付出了什么样的努力？

你有大房子你就是富人吗

小时候，我的富爸爸开车带着我路过同学家，那是个非常富有的社区。我问富爸爸，我同学的爸爸是不是很有钱。富爸爸笑着回答我："工作收入高、房子大、车子贵、度假奢侈并不意味着你是富人。奢侈的生活方式也并不意味你聪明或者受到过良好教育，也有可能完全相反。"

大多数人都有足够的智慧明白富爸爸的意思。但是我认为，许多人热衷于买彩票就是想拥有大房子、好车子，以及其他那些能用钱买到的消遣娱乐。现实生活中，通过买彩票赢得百万美元是有可能的，只不过概率实在太小。所以，参加竞赛游戏或者用幸运数字买彩票，不是最富有的那1%的人所做的事。

变成富人需要做什么

致富的途径多种多样。中彩票和赢得游戏只是其中的两个例子。你还可以通过勤俭持家、诈骗，甚至是和富人结婚变得富有。不少人会积极主动地找个有钱人结婚。

提前警告：任何获得巨大财富的方法都需要付出代价，而且这个代价不一定能用金钱衡量！

参加竞赛游戏和买彩票的代价是：你几乎永远不可能成为富人，而且还得花不少钱。有更好的方法可以成为富人，胜算更大，但是很少有人愿意为此付出代价。实际上，有些方法得到人们的认可，几乎可以确保你成为富人，可是还是那个问题，没多少人真正愿意为此付出努力。这就是为什么研究表明，在这个世界上最富有的国家（美国）中只有1%的人能成为富人。其他人也想变得富有，但不愿付出相应的努力。

那么，成为富人需要做什么呢？如果我说：“我

希望拥有世界级运动员的体魄。”你们中的大多数人会告诉我：“穿上跑鞋，每天跑5公里，去健身房每天练3小时，别没完没了地吃比萨。”听了这个建议后，我很可能会问：“还有别的方法去拥有那样的体魄吗？因为我不想那么累。”这就是问题的关键，虽然成千上万的人想要健美的体魄，但没多少人愿意付出相应的努力。这就是他们在虚假的赚钱广告上受骗的原因。“不节食就能减肥，只需要几粒神奇的药片。”或者，“不用健身不用控制饮食，你就能拥有模特般的骄人身材”。不管是飞来横财、性感身段、强大人脉或者别的什么幸福之类的，只要是人类渴望的东西，纽约麦迪逊大街上的广告联盟都能简单快速地实现你的愿望。然而，大多数广告名不副实，而且买这些产品的人本身就不想努力，或者根本就不想付出任何代价。

我经常提起许多年前我因为一则电视广告而花385美元参加一个关于房地产投资课程的事。我记得当时我正坐在家里看电视，无意中看到了一则广

告。那则广告鼓动我去希尔顿夏威夷度假村参加一个晚间研讨会，举办研讨会的酒店离我位于威基基海滩的个人公寓很近。于是我打电话预约并花385美元报名参加了那个研讨会。那个时候我还在海军陆战队服役，我邀请了我的海军飞行员战友一起去。他讨厌那个研讨会，认为纯属欺诈，浪费时间，并且要求退款。回到中队以后，他跟我说："我就知道这是诈骗。我根本就不应该听你的。"

但我所经历的一切与他说的完全不同。研讨会结束以后，我继续读带回来的书，听课堂录音磁带，并根据所学赚了上百万美元。许多年后，我的一个朋友对我说："你朋友的问题在于太过聪明，觉得从那个课程上学不到任何东西。而你则是蠢到相信那个老师，而且竟然按他教你的做了。"

今天，我还是会推荐人们去参加一些研讨会，学习房地产购买、创业及股票投资等基础知识。我经常会听到观众　回应说："如果这些课程不好怎么办？如果我被骗了怎么办？如果我什么也没学到怎

么办？”听到这些疑问时，我通常的回复是：“那你最好别参加研讨会，这些研讨会绝对是骗你 的。”

据我所知，许多人都在寻找如何改善他们生活状况的答案。但问题是当他们找到答案时，他们根本就不喜欢，　　就像我希望拥有世界级运动员的体魄，但我不喜欢“不再没完没了地吃比萨，每天练举重3小时”这个答案一样。换句话说，除非找到我喜欢的答案，否则我的愿望不可能实现。大多数人永远也不能成为富人的原因就是他们不喜欢自己得到的答案。我认为，他们并不仅仅是不喜欢那个答案，他们真正不喜欢的是附加在答案上面的代价。

正如富爸爸所说：“大多数人想变得富有，但他们不想付出努力。”

在这本书里，我所讨论的成为富人的途径与省吃俭用、欺诈　和富人结婚无关。但是，就像富爸爸常对我说的，“有些致富所需要做的事不一定能用金钱来衡量”。在这本书中，我不仅分享了致富的答案，还有我为此做出的努力。当然，如果你不喜欢

我的答案或者我的富爸爸的答案，那也没有关系，因为成为富人的途径不止一条，因为永远都会有新的博彩或新的游戏节目提出这样一个问题：“谁想成为百万富 翁？”

第1件事 做好为财务自由付出努力的准备

我们在很多书上都能看到勤俭持家的理念，还有许多所谓的理财专家会用他们的笔和嘴传达这样一些省钱策略：剪掉信用卡、节省开销、多交养老保险、开二手车、住小房子、使用优惠券、买特价商品、在家吃饭、给自己的孩子穿别人剩下的衣服、度假少花钱，等等。

对许多人来说这些策略都非常不错，它告诉我们在什么时间、什么地方省钱，但是我们不喜欢这些策略。我们希望享受高品质的生活。大房子、新

车子、好玩的玩具及奢华的旅行多么令人向往，比往银行存钱有趣多了。我们中的大多数人同意智者所言的“勤俭节约”和“清贫度日”。但另一方面我们中的大多数人也都希望能拥有一张没有额度限制的白金信用卡： 我的富豪叔叔帮我还钱，他在瑞士银行有私人账户，比阿拉伯石油酋长还有钱，跟比尔·盖茨似的。

我们认识到，生活中的那些乐趣、美好和浮华让我们欲罢不能，也让我们入不敷出。是欲望将我们带进财务困境，因此理财大师们才说：“剪掉信用卡，勤俭持家，买二手车。”

但是，我的富爸爸从来没跟我说过“剪掉信用卡”，他也从来不说“勤俭持家”。他干吗要向我说那些他自己都不认同的建议呢？谈到节俭理念，他说：“节省可以让你变得富有。但问题在于，就算你富有了，你也是个‘穷人’。你精打细算，你厉行节约，你什么都买最便宜的，你甚至从旅馆偷瓶装水。”他继续说：“对我来说，没有理由生前一贫如

洗，死后家财万贯。为什么总有人活着的时候舍不得花钱，却在葬礼过后把一生的积蓄留给他们的孩子？”富爸爸发现，那些一生都厉行节约的人死后，他们的孩子总是会表现得像饥饿的鬣犬。他们不会好好打理父母留下来的财产，而是为了自己“应得”的那部分相互争斗，钱一到手就马上花得一干二净。

富爸爸不会建议我精打细算，他经常对我说：“如果你想要什么东西，看看它的价格，然后掏钱买下来。”他继续说：“必须记住，任何事情都有代价。节俭致富的代价就是你永远都是个‘穷人’。”

成为富人的其他途径

你可以通过和有钱人结婚而变得富有。在纽约，我有一个同学，他经常说：“娶个有钱的姑娘不比娶个没钱的姑娘难。”毕业之后，就像他说的，他娶了个有钱人家的姑娘。我个人认为那不是大丈夫所为，但那也是变成富人的一种方法。

你也可以用抢劫来变得富有，我们都知道那种选择的代价。小的时候，我曾经想过戴着面具抢银行。现在，我发现西装革履的骗子到处都是，而且他们通常还是受人尊敬 的。

还有别的办法，比如到赌场和赛马场豪赌，买彩票或者闭着眼把钱扔进股市。在互联网热潮袭来时，只要你说，“我要开一个网络公司”，就已经有许多人为你准备好支票了。

你还可以通过欺行霸市来变得富有。我们都知道欺行霸市会发生什么。最终，更大的恶棍会取代之前的那一个。或者，欺行霸市者发现，愿意和他做生意的人都是逆来顺受的人。

我们在前面说过，你可以通过省吃俭用变得富有。但这个世界并不认同那些富有却吝啬的人， 比如查尔斯·狄更斯的经典作品《圣诞颂歌》中的斯克鲁奇。 （狄更斯的《圣诞颂歌》主要讲的是一个富有而冷漠无情，连乞丐都不愿向他讨要的自私透顶的吝啬鬼斯克鲁奇的故事。——编者注 ）我们总会碰到这样的人：他们总

是希望折扣更大，总是对着账单抱怨，总是找些这样那样的琐碎理由拒付账单。我有个开服装店的朋友，他对某些顾客的行为颇有微词，他们买下衣服，穿着去参加派对，然后回来要求退货。当然了，还有些人开着旧汽车，穿不合身的衣服，买廉价的鞋子，他们看上去很穷，但在银行里却有百万美元存款。

尽管这些人通过省吃俭用变得富有了，但这种行为付出的代价远大于省下来的钱。就我个人来讲，我对省吃俭用这种做法拿不定主意，但是我发现，当我慷慨时，人们对我报以更多微笑，也更加喜欢我。举个例子，当我因为服务好而给了更多的小费时，我就会得到相应的回报。换句话说，相比节俭的人，人们更喜欢慷慨的人。

每个人都可以变得富有吗

富爸爸和我进一步讨论富有的代价。他告诉我："不同的人付出不同的代价。"

"'不同的人付出不同的代价'是什么意思？"我问。

他的回答是："我常常想，我们来到这个世上，都带着独一无二的天赋，比如唱歌、绘画、运动、写作、讲道、教学，等等。但尽管上帝给了我们这些天赋，我们还是需要努力开发这些天赋—— 个人的努力就是变得富有所要付出的代价。"

富爸爸继续说："这个世界上到处都是有才华、有天赋的聪明人，但他们并不都是有钱人和有专业水准的人，或者在人际关系方面不尽如人意。每个人都有天赋和优点，每个人也都会有需要改正的缺点和需要克服的困难。没有人是完美的。这就是为什么我说不同的人付出不同的代价， 因为我们每个人都有不同的难处。那些认为生活应该一切从简的人是懒惰的人。"

我不知道富爸爸对懒人的看法是对还是错。但是，当我抱怨生活中的不如意时，他的观点对我是有帮助的。当我发现自己说"希望事情能简单

点”时，我知道我变懒了。于是，我会停下来，审视自己的态度，问问自己，如果长期抱有这种态度会付出什么样的代价。很自然的，我意识到当我想要偷懒、想要吝啬或者表现得像个被宠坏的孩子时，我就需要扪心自问：这些行为会付出什么样的代价？

财富是付出努力得来的奖励

富爸爸同样会对我说：“问问那些有钱人、名人和成功者，我保证他们会告诉你，他们每天都要面对个人的难处和内心的魔鬼。天下没有免费的午餐。比如说我，我创业时没有学历，也没有资金；父亲去世后，我还要养活一家人。13岁的时候，我遭遇了这些困难， 后面还有更大的困难在等着我。我付出了努力，最后我得到了巨大的财富。事实证明，财富是付出努力得来的奖赏。”

安稳的代价

许多年来，富爸爸成功地让我和他的儿子迈克意识到凡事总有代价。我的爸爸，就是我称之为穷爸爸的人，他建议我找个“安稳的工作”，而富爸爸却说：“记住，安稳是有代价的。”

当我问他代价是什么时，他回答道：“对大多数人来说，安稳的代价是自由。没有了自由，生活中就没有梦想，许多人只是为了挣钱而生活。对我来说，有生之年如果不能实现自己的梦想，安稳的代价就太过沉重了。”

富爸爸还从赋税方面进行了分析，他说：“那些为找一份安稳的工作而舍弃自由的人会交更多的税。这就是为什么那些有稳定工作的人比自己创业、为别人提供工作岗位的人交税更多的原因。”

我花了好几天时间去思考他的观点，以期能够完全理解。再次遇到富爸爸时，我问他：“我必须在安稳和自由之间做出选择吗？就是说鱼与熊掌不可兼得吗？”

在得知我认真考虑过他提出的观点之后，富爸

爸笑了。“不，”他笑着回答，“不是必须二选一，你可以同时二者兼得。”

“你的意思是我可以有一份既稳定又自由的工作？”我问道。

“当然，”他说，“我就是这样。”

“那你为什么说，对大多数人来说，稳定的代价就是个人自由？”我问，“为什么大多数人只能二选一，而你却能二者兼得呢？你有何过人之处？”

“代价，”富爸爸说，“我总是告诉你所有事情都有代价。大多数人愿意为了稳定付出代价，却不愿为自由付出代价。这就是为什么大多数人只拥有其中一项：要么稳定，要么自 由。”

“那为什么你既有稳定又有自由呢？”迈克问，他刚刚走进房间，只听到了对话的一部分。

“因为我付出了双倍的代价，”富爸爸说，“稳定和自由的代价我都愿意付出。这就和拥有两辆车是同样的道理。比如我需要一辆卡车，我还想要一辆跑车。如果两辆车都要，我就要支付两辆车的价

钱。大多数人终其一生只肯为其中之一付出代价，而非两者兼顾。”

“所以，安稳是有代价的，自由也是有代价的，而你为这两样都付出了代价。”我重复着富爸爸说过的话，以便将这种理念铭记在心。

富爸爸点点头：“是的。但是我还要补充一点。你看，我们无论如何都是要付出代价的，我们甚至会为不付出代价而付出代价。”

“什么？”我皱起眉头，不解地摇摇头。富爸爸说的话有点让人不知所云。

“我来解释一下。”富爸爸示意我们安静下来，他说：“你们还记不记得，几周之前，我帮你们写牛顿定律的家庭作业？”

迈克和我点点头。

“还记得第三运动定律吗，两物体相互作用时，它们对各自对方的相互作用力总是大小相等而方向相反的？”

我们又点了点头。

“这就是喷气式飞机能飞的原因，”迈克说，“引擎向后喷出热气，飞机向前飞行。”

“是的，”富爸爸说，“牛顿的运动学定律是普遍适用的法则，它适用于任何事情，不仅仅是飞机引擎。”富爸爸看看我们两个，想知道我们是否听懂了他说的话。“任何事情!”为了确保我们能明白，他又重复了一遍。

“好吧，任何事情！”带着小小的疑惑，迈克重复了一遍。

富爸爸怀疑我们是否真的明白“任何事情”的含义，他继续说道：“当我说‘任何事情’时，我丝毫没有夸张。你们有没有复习我给你们上的财务报表课？你们还记得我当时说，如果有开支，就一定会有收入吗？”

现在，我开始明白他所说的“任何事情”了。牛顿的普遍适用的法则同样适用于财务报表。

“所以，每一项资产都一定有一项负债。”我说。为了让他知道我开始理解他的意思，我补充

道：“普遍适用的法则就是适用于任何事情的法则。”

“如果什么东西上升了，就会有什么东西下降。而且，有旧的，就有新的。”迈克补充道。

“正确。”富爸爸笑着说。

“那么，这个法则是怎么适用于为获得安稳和自由而付出双倍代价的呢？”迈克问。

“问得好。”富爸爸说，“这个问题很重要，因为如果你不付出双重代价，你无论如何也不可能两者兼得。换句话说，如果你不付出双重代价，你就不会得到回报。”

“什么？”我说，“不付出双重代价，就不会有回报？”

富爸爸点点头，解释说：“那些只为了安稳而付出代价的人，可能永远不会得到真正的安稳 ， 比如安稳的工作。一个 人可能会有安稳的错觉，但是他们从来没有感受到真正的安稳。”

“所以，尽管我爸爸以为他自己有一份安稳的工

作，但在内心深处他从来没有过真正的安全感？”我问道。

“是这样的，”富爸爸说,“因为他的付出只是流于形式，不是发自内心的。他越是为了追求工作稳定或是生活安稳而付出，他内心的不安就越强烈。”

“那种不安一定会表现出来吗？”迈克问。

“好问题。”富爸爸说，“不一定，有许多种反应。一个过得非常安稳的人，可能会表现得无所事事，也可能会表现得烦躁不安。他们想做出改变，但他们不敢。因为那就意味着放弃安稳的生活。这就是为什么我说每个人都面临不同的挑战，而且我们每个人都是独特的，我们对同一件事情有不同的反应。”

“就好像有些人看见蛇就会害怕，而有些人看见蛇却很高兴。”我补充说。

“是的，我们每个人都是不同的，千人千面。”富爸爸说。

“可是这些心理分析的目的是什么？”我问。

“这些分析是要让你们思考。我总是要求你们记住，任何事情都是有代价的。 而且这些代价通常两倍于表面看上去的代价。按照牛顿的运动学定律，如果你只从一面发力，你可 能认为你付出了代价，但你也许不会得到你想要的。”富爸爸说。

“你能给我们举个例子吗？”我问。

“我可以大致上举个例子，像我说的，我们每个人都是不同的，但是，永远记住，一般而言，事物都有两面性。”富爸爸说。

“举个例子，最好的雇主通常都是作为一名雇员起步的。他用之前作为雇员的经验发展出一套管理方式，授权他的雇员进行管理。”富爸爸继续说。

“所以，好的雇主会按照自己喜欢的别人待己的方式去对待他的雇员？”我问。

“非常正确。”富爸爸回答说。“现在，我们来看一个极端的例子。你认为怎样才能成为一个优秀的侦探？”

“成为一个优秀的侦探？”迈克和我一前一后重

复地问，心里想着。富爸爸现在正开着车逆行。

“是的，一个优秀的侦探。”富爸爸继续说：“作为一个优秀的侦探，他必须诚实、道德高尚、绝对正直。对不对？”

“我认为是的。”迈克说。

“但是，作为一名优秀侦探，同时还要像坏蛋一样思考，坏蛋是邪恶的、没有道德的，尽干一些违法的勾当。永远记住牛顿运动学定律。如果你不能像坏蛋一样去思考，你不会成为一个优秀的侦探。”富爸爸说。

迈克和我点点头。我们终于开始明白富爸爸所说的话了。

“所以，这就是那些通过省吃俭用攒下许多钱的人为什么仍然缩手缩脚的原因了，很多情况下，他们和没钱的人是一样的？”我问。

富爸爸继续说：“为什么有些人只求安稳却感受不到安稳？或者，为什么有些人寻求低风险的投资，却从来不觉得安全？他们只在等式的一边下

注，没有付出全部努力。他们违背了那个普世法则。”

迈克跟着说：“这就是为什么打架需要两个人。想做一名优秀的侦探，就必须像一个十足的坏蛋那样思考；想降低风险，必须承受风险；想要富有，就必须知道什么是贫穷；想知道什么是好的投资，就必须知道什么是坏的投资。”

“大多数人都知道投资是有风险的，”我补充说，“如果他们想要投资稳健，那就必然会降低投资回报率。这也是为什么那么多人把自己的钱放在储蓄账户里的原因。他们为了安全、稳健，宁愿降低受益。但是，殊不知， 他们的钱正在被通货膨胀蚕食。而且，他们还要缴纳很高的税费。所以，他们认为的‘钱在银行里是安全的’，其实并不安全。”

富爸爸同意我们的说法：“银行里有钱，好过银行里没钱。但是你说得对，存在银行里并不像他们想象的那么安全。这种安全并不真实，它是有代价的。”

迈克转向他的爸爸，说："你以前总是说，低风险高回报的投资是有可能的。"

"是的。"富爸爸说，"相对来说，不用缴太多税，也不用花太多钱，安全地得到20%～50%的回报率还是比较简单的—— 如果你知道该怎么做的话。"

"所以，你对我们说，"迈克说道，"你付出的代价比一般投资者愿意付出的代价高。"

富爸爸点点头："永远记住，任何事情都有代价，而且那些代价并不总是用金钱来衡量的。"

省吃俭用的代价

当我听到理财大师说"剪掉你的信用卡、买一辆二手车、抑制你对生活的欲望"时，我知道他的本意是好的。但是，就像我的富爸爸说的，"任何事情都有代价"。通过省吃俭用来变成富人的代价就是你得继续省吃俭用。对我来说，要一个富人像穷人一样生活，是个太高的代价。

富爸爸还说：“问题不在于信用卡。有些人拿着信用卡却不懂理财，这才是问题所在。要想成为富人，学会理财是必须要做的事。”

为什么那么多人不喜欢剪掉信用卡这个办法？因为那意味着要压抑他们的生活欲望。如果可以选择，我想绝大多数人都愿意像富人那样享受生活。而实际上如果他们真的愿意付出努力的话，他们完全是可以选择的。

第2件事 不要怕犯错，但要善于从错误中吸取经验

15岁的时候，我英语考试不及格，因为我的单词拼写很差劲，也不会写作文。或者，我应该说，我的英文老师不喜欢我的作文。这就意味着我不得不留级。

这件事对我造成的痛苦和尴尬来自许多方面。首先，我的父亲是夏威夷岛的教育部长，掌管着40多所学校。“教育部长的儿子学习不好”，非议和嘲讽从我们学校开始，一所一所传开了，最后传到了教育部大楼。其次，考试不及格意味着我得和我的

妹妹一起上课。换句话说，她进步了，而我退步了。再次，这也意味着我不会收到大学足球队的通知书，而我深爱这项运动。

收到成绩单的那天，看到英语不及格，我一个人去了教学楼后面的化学实验室。我低头看着冰冷的水泥地面，蹲在地上，膝盖顶着胸，后背靠着木板墙面，哭了起来。几个月前，我预料到英语可能会不及格，但当成绩单发下来时，我还是控制不了自己的情绪。我一个人在实验室里待了好几个小时。

好消息是，我的好朋友迈克，富爸爸的儿子，英语也不及格。当然，他考试不及格也不是什么好事，但至少在这痛苦中有人跟我做伴了。看到他骑车径直穿过校园要回家，我向他招手，但他没有停下来，摇摇头，继续骑走了。

晚上，当我的兄弟姐妹们上床睡觉后，我告诉了爸爸妈妈我英语不及格和需要复读的事情。尽管早有准备，但在这个消息得到确认后，他们仍然难

以接受。

我爸爸静静地坐着，点点头。他面无表情。但是，我妈妈的表情就复杂多了。从她的脸上能看得出来，她既伤心又生气，她问我爸爸："这是怎么回事？他真的会留级吗？"

我爸爸只说了一句话："这是政策。我会处理这件事的。"

几天之后，我爸爸，就是我所说的穷爸爸，调查了这件事情。他发现，我班上32个学生中，那个老师把15个学生判为不及格，8个学生得了D，1个学生得了A，4个学生得了B，剩下的得了C。不及格的这些学生中，大部分都是二年级学生里面学习优秀的，我们中的大多数都打算上大学。

由于不及格的比例太高，我爸爸以教育部长的身份要求学校校长开展公开正式地调查。调查从约谈班里的学生开始，到将那个老师转至另一个学校结束，结果是：老师和学生都有错误。此时，有个特别暑假学校为想要提高成绩的学生提供了学习机

会。我在那个暑假，花了三周时间将英语成绩提高到了D，这样我就能和其他同学一起升上三年级了。

我的穷爸爸对我说："把这次考试失利当成是人生中非常重要的一课。你能从中学到很多，也可能一无所获。你可以生气，可以责怪老师，甚至怀恨在心。但你也可以审视自身的行为，从这场经历当中更深刻地认识自己，得到更大的成长。那么多人不及格，我不认为那个老师应该受到表扬。但是，我认为你和你的朋友确实还需要做得更好。希望你和你的老师都能从这件事上吸取教训。"

必须承认，对这件事我确实怀恨在心。直到今天，我还是不喜欢那个老师，但是我的心态变了，我的学习习惯改进了，最后我顺利从中学毕业，并成为仅有的两名得到国会提名的从夏威夷州去美国商船学院（美国商船学院：United States Merchant Marine Academy，简称USMMA。美国海军的精英院校，主要负责培训海军陆战队，基本上为辅助海军、支持海军，尤其是在战时，运送物资和军人。该学院的招生过程相当严谨，要求候选人必须由国会正式提名，参议员或其他人员由联邦政府批准。申请

人还必须通过各种测验和身体、心理考验。——编者注　）学习的学生之一。1969年，我从商船学院毕业，获得硕士学位。

在学院里，我克服了写作恐惧，实际上，我爱上了写作，尽管从技术上讲我不是个好作者。感谢诺顿（A.A　Norton）博士，他在学院里教了我两年英语，是他帮助我建立自信，克服过去对写作的恐惧。如果没有诺顿博士，我想我不会成为《纽约时报》和《华尔街日报》的畅销书作 家。

最重要的是，我接受了穷爸爸的建议，在困境中积极作为。　回顾过去，我明白，中学二年级时的英语不及格和差点留级的经历其实是件好事。那件事情促使我开始认真学习，修正我的学习态度和学习习惯。现在，我认识到，如果在中学二年级时我没有改正那些错误，我肯定不能顺利地从美国商船学院毕业。

富爸爸的观点

教我和迈克英语的是同一个老师。富爸爸也因为迈克英语没及格而烦恼。他感谢我的穷爸爸对此事进行的干预，以及设立暑期学校为我们提高成绩的计划。但是，他却利用这个教训给迈克和我上了不一样的一课。

“咱们的生活毁了。”我说。

“有什么用啊？因为那个老师，我们永远也学不好。最重要的是，我们必须在课堂里度过夏天。”迈克说。

英语挂掉之后，迈克和我抱怨了许多。从某种程度上说，我们感到未来至少是这个夏天已经离我们远去了。我们看到那些所谓的聪明孩子阔步向前，而我们则落在后面。许多同学从我们身边走过，嘲笑我们。少数人叫我们“失败者”。有时候，我们听见他们在背后说：“成绩不好就别想上好大学。”“如果你觉得中学英语难，那到了大学再学吧。”我们试着把这些恶言恶语视为稀松平常的事情，一笑而过，但是内心却备受煎熬，我们真的觉

得自己失败了、落在后面 了。

有一天，暑假学校放学之后，迈克和我坐在富爸爸的办公室谈论同学对我们的评价和我们对他们的看法。富爸爸听到了，他坐下来直视着我们的眼睛，说道："我真是听够了你们两个小男孩的嘀咕和抱怨。你们觉得自己是受害者，是失败者，我真是受够了。"

他坐在那里瞪着我俩："够了够了。你们挂科了，那又能怎么样？你们挂一次科不代表你们就失败了。看看我失败过多少次吧。所以，别再自怜自哀了，别再让你们的同学影响你们了。"

"但是我们现在的成绩不好，"我反驳道，"那些不好的成绩会跟随我们一辈子。我们怎么能进一所好学院或者好大 学？"

"听着，"富爸爸说，"如果你们两个让一次坏成绩毁了你们的生活，那你们就真的没有未来了。如果你们被一次坏成绩拖垮，那你们就会被现实打败。真实的生活比中学英语更难对付。如果你责怪

你的英语老师，认为英语老师是坏蛋，那么，当你踏入社会后，你会幡然醒悟。校园以外的世界，充满了各式各样的人，比起你们的英语老师来，他们更粗暴、更苛刻、更难对付。如果你们因为一次不好的成绩和一个英语老师就毁了你们的未来，那说明你们本来就没有什么未 来。”

“但是那些嘲笑我们的孩子怎么办？”迈克问。

“好啦，”富爸爸轻声一笑，又迅速停下，说，“看看有多少人在批评我吧！罗伯特，想想你爸爸多少次公开批评我？多少次我俩的名字出现在新闻中？多少次我被称为‘贪婪的商人’？如果你们让一帮满脸青春痘的小孩给打败了，那你们就真的失败了。”

富爸爸继续说：“成功人士和普通人的区别之一就在于你能够承受多少非议。普通人承受不了太多非议，因此他们一生碌碌无为，他们当不了领导。普通人惧怕他人对自己的评价 ， 他们生活在对非议的恐惧中。但是人们总是会批评他人。你看，我 批

评你爸爸，你爸爸也批评我。尽管如此，我们仍然尊重对方。”

“但是，如果你被别人批评，至少说明你受到别人的关注。不管你是好还是坏，总有三分之一的人不喜欢你，还有三分之一的人对你毫不关心。生活中，你所要做的就是忽略那永远不喜欢你的三分之一，尽最大努力争取中立的那三分之一加入到喜欢你的行列中来。这就行了。比受到批评更糟糕的是没有人批评你。”他笑着说。

“所以，大人也生活在对他人的恐惧中，也会受到批评？”我问道，我尽力扯回话题不受富爸爸笑声的影响。他觉得这很有趣，但我却不明白其中的幽默。

富爸爸点点头，并且变得严肃起来：“这是大多数人都惧怕的事情。害怕受到排斥，　　害怕与众不同，害怕特立独行。这就是公众舆论最令人感到害怕的地方，对许多人来说，它比死亡更可怕。”

“所以，人们总是服从大多数，并把自己隐藏起

来，因为他们害怕受到批评？”迈克问道。

“是的，大多数人在普通人群中更有安全感，他们生活在害怕受到批评或是害怕自己与众不同的恐惧中。大多数人发现，普通一点、正常一点更为容易，把自己隐藏起来更为容易，做和别人一样的事情更容易与别人融洽相处。” 富爸爸说。

“你说从长远看来，挂掉英语这件事情对我们来说是件好事，为什么？”迈克问。

“欲速则不达。”富爸爸紧接着回答。

“但是那些分数怎么办？那些分数会永远跟随着我们。”我低声抱怨道。

富爸爸摇摇头，然后弯下腰来对我严肃地说：“听着，罗伯特，我要告诉你一个大秘密。”他停顿一下，确保我在认真地听，没开小差。然后他说：“银行经理从来没问我要过成绩 单。”

一语惊醒梦中人， 这句话打破了我所认为的“坏成绩毁掉一生”的观点。

“你说什么？”我低声问，我不能完全理解他说

的话。

“你听到了。”富爸爸说，他坐回到自己的座位上。他知道我听得清清楚楚。他把他的观点植入到了我的心里。他知道，这句话颠覆了我们家—— 一个教育世家的核心价值观。在我的家族里，成绩单和好成绩几乎是神圣不可侵犯的。

“银行经理从来没问你要过成绩单？”我轻声问，“你是说学习成绩不重要吗？”

“我说过吗？”富爸爸问，“我说学习成绩不重要了吗？”

“没有。你没说。”我很尴尬。

“那我说的是什么？”

“你说‘银行经理从来没问我要过成绩单’。”

“当我见到银行经理时，他不会说‘给我看看你的成绩单’，对吧？”富爸爸问。

没等我回答，他又问：“银行经理会问‘你是不是个全优生’吗？他会看着我的成绩单说‘哇，你的成绩不错。让我贷给你一百万美元吧’？他会说这种话

吗？”

“我认为不会，”迈克说，“至少我在你办公室的时候，从来没见过银行经理问你要成绩单。而且我知道，如果按照平均成绩来贷款的话，他肯定不会贷给你。”

“那么他问我要什么了？”富爸爸问。

“他要你的财务报表。”迈克轻声说，“他总是要你的资产负债表和最新的损益表。”

富爸爸继续说：“银行经理总是要财务报表，问每个人要。在贷款之前，他们为什么要向富人、穷人，受过教育的、没受过教育的，向每个人要财务报表？你们认为是为什么？”

迈克和我慢慢地摇摇头，不知如何作答。“我从来没想过，”最后，迈克说，“你告诉我们吧。”

“因为离开学校之后，你的财务报表就是你的成绩单。”富爸爸低沉而有力地说，“问题在于，许多人离开学校之后，不知道什么是财务报表。”

“离开学校后，财务报表就是成绩单？”我觉得

难以置信。

富爸爸点点头。“你的成绩单之一，而且是一份非常重要的成绩单。另外，你每年的健康体检表，包括你的体重、血压，还有你的婚后感情生活状况等，都是你的成绩单。”

“所以，一个人也许学习成绩全是A，财务报表却全是F，你是这个意思吗？”我问。

富爸爸表示同意：“这经常发生。通常，那些学习成绩好的人的平均财务状况都不太好。”

好成绩在学校管用，好财务状况在社会管用

对我来说，15岁的那次英语写作不及格转变成了一次宝贵的经验，因为我意识到我对学习产生了一种不好的态度。不及格像闹钟一样将我惊醒，修正错误。同时，我也认识到，在人的一生当中，学习成绩在学校时重要，而财务报表就是离开学校后的成绩单。

富爸爸对我说："在学校里，学生每季度会得到一份成绩单。如果一个学生的成绩不好，只要他愿意，至少还有改进的机会。但在真实的人生中，许多成年人收到自己的财务报表时为时已晚。因为他们不会每个季度做一份财务报表，没有通过必要的改进措施来实现安稳的生活。他们也许拥有一份高收入的工作、一幢大房子、一辆高档轿车，而且在工作中也得心应手，但实际上他们的家庭财务状况却非常糟糕。当他们最终发现自己的财务状况不佳时，他们也许已经风烛残年，无力回天。这就是没有季度财务报表带来的后果。"

从错误中学习

两位爸爸都因为自己的儿子学习成绩不好这一事实而心情不佳，但他们同时又没有将我们视为失败者。相反，他们鼓励我们从错误中吸取教训。就像我的老师爸爸说的，"'犯错'是动词，不是名词"。

不幸的是，太多的人以为犯错之后，动词就变

成了名词，认为自己“失败”了。就像小孩学骑自行车要从不断摔倒中学会一样，如果人们能够从错误中学习，那就可以打开一个崭新的世界。如果他们像常人那样害怕犯错误，或者犯了错误不肯承认，甚至责怪他人，那么他们就失去了学习的主要途径——— 犯错误，并从错误中获得新知。

如果不是15岁时英语不及格，我可能没有机会从大学毕业，而且，我也可能不会知道离开学校之后，我的个人财务报表就是我的人生成绩单。15岁时犯下的错误对我漫长的人生来说是无价的。得到巨额财富的那一小部分人，就是因为他们犯了足够多的错误。如果能从错误中得到新知，那么错误就是无价之宝。

那些犯了错却不能从中吸取教训的人，通常会说：“这不是我的错。”说这句话的人浪费了生命中最重要的礼物— —犯错带来的礼物。监狱里关着的人都会说:“我是无辜的，那不是我的错。”大街上挤满了碌碌无为的人，因为他们总是牢记在学校和家

里学到的东西："做事要稳当，别犯错，犯错不好。人如果犯了太多错就是失败。"

我在演讲时经常说："我今天之所以站在你们面前，是因为我比你们当中大多数人犯的错误都多，损失的钱也比你们大多数人更多。"换句话说，变成富人的代价就是不怕犯错，犯了错之后不抱怨、不解释，承认它，并从中学习。那些极少获得成功的人是那些不敢犯错，或者犯了错不能从中学到东西的人。他们第二天早晨起来继续犯同样的错误，从来不吸取教训。

第3件事 按信息时代的法则对自己进行教育

偶尔，我会被问：“你是说上学没必要吗？”

我的回答斩钉截铁：“不，那不是我的意思。教育的重要性比以往任何时候都大。我的意思是说，我们的教育体系落伍了。我们还在用过去工业时代的体系来处理现在信息时代的问题。”

根据经济学家的说法，1989年柏林墙倒塌，互联网兴起，工业时代终结，信息时代正式来临。

简单的转变对 比：

工业时代	信息时代
工作安全	金融安全
为生活而工作	自由选择职业
单一职业	多个职业

（续表）

固定收益养老金计划	固定缴款养老金计划—401（k）[a]
雇主是可靠的	雇员是可靠的
社会保障是确定的	社会保障不确定
医疗保障是确定的	医疗保障不确定
资历是资本	资历是负担
薪酬随工龄上涨	工资上涨是负担

为什么安稳的工作不再是问题

许多人的父母成长于大萧条（大萧条（The Great Depression），是指1929年至1933年之间全球性的经济大衰退。——编者注 ）时代。 那个历史事件对他们的精神造成了严重影响。这就是他们为什么总是强调“取得好成绩你才能得到一份安全稳定的工作”。

但今天的问题是金融安全，而不是工作安全。

从大的方面来说，是因为养老金制度发生了转变：在工业时代，养老金由雇主支付，收益是固定的；而在信息时代，养老金是雇员支付，缴款是固定的。今天的固定缴款养老金计划有以下三个主要问题：

1.养老基金是由雇员建立起来的。

2.养老金计划被纳入到股市中。

牛市，则养老金高。

熊市，养老金也受波及。

3.当退休人员的资金需求达到峰值时，固定缴费养老金计划中的资金可能被耗空。

举个例子，退休者的年龄到了85岁，他们的养老基金耗空了。他们之前的雇主对这些退休者不负任何责任。相反，工业时代的固定收益养老金计划会一直向退休者支付养老金，直至其死亡，与年龄无关。

政府的社保和医保计划也让我担忧。两者之中，我最担忧的是来自美国医保体系的威胁。我们老了以后，生活上的开销也许降低了，但我们的医疗费用会像火箭般蹿升。生一次大病可能会让一个人倾家荡产。

今天，医疗费用导致的威胁正在扩大，一个人破产不是由于财务疏于管理，而是由于得了大病。我一个朋友的朋友在一次车祸中受伤。他是家里的顶梁柱，但是他的医疗保险没有买全，只好卖掉所有家当支付医疗费用。更糟糕的是，他最小的妹妹又被诊断患了白血病。现在，整个家庭都在寻求慈善捐助，接受任何愿意帮助他们的人的帮助。

什么是滞后时间

滞后时间是指新的创意概念从提出到被产业实体接受的时间。在经济世界，计算机业的滞后时间大约是一年，航空业的滞后时间大约是两年。就是说，在计算机业或航空业，一个新的创意构思出来

后，只需要一两年时间就会被应用到产业实体中。但教育业和制造业的滞后时间大约是50年，是滞后时间最长的两个产业。

工业时代已经终结了。虽然许多人希望教育系统能追上创新的步伐，但我怀疑教育部门要到2040年才能认识到这一点，这也是许多家长不再让孩子去学校而选择家教的原因之 一。

不仅仅产业实体有滞后时间，人的观念同样会滞后。爱因斯坦的$E=mc^2$是工业时代的公式。在工业时代，世界上有两个霸主，人们生活在对两个霸主国之间爆发核战争的恐惧中。但在信息时代，互联网的世界里没有霸主。现在摩尔定律（ 摩尔定律由英特尔（Intel）创始人之一戈登·摩尔（Gordon Moore）提出，其内容为：当价值不变时，集成电路上可容纳的晶体管数目约每隔18个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。这一定律揭示了信息技术进步的速度。——编者注 ）主宰 一切。摩尔定律揭示出信息和技术的更新迅速，每18个月就会成倍增长一次。也就是说，每18个月，我们就要更新一次自己的信息，否则就有落后的危险。所以在信

息 时代，问题不是你拥有多少学识，而是你能学习多快，因为被时代淘汰只需要18个月的时间。所以，从那些跟不上时代的人那里获取建议是危险的，他们给你的往往是过时的答案。这些过时的答案在游戏里或许管用，但是在现实世界中毫无用处。

在信息时代我们需要什么样的教育

从许多方面来说，我的两个爸爸都是伟大的教育家。他们教给我他们认为重要的东西，但又各不相同。教育有许多方面 ， 比如体育、音乐和心灵，所有这些方面都很重要 ，但 下面三个是最基本的，在信息时代它们受到的冲击最小。

1.学术

教你阅读、写作和算术。

2.专业

教你能挣钱的工作技能，比如学习如何做一

名医生、律师、管道工、电气工、秘书或者老师。

3.金融

教你如何理财。

首先，我们看学术方面，如果一个人不能读、不能写、不会算数，一般来说他的生活会很艰难。不幸的是，不少学生离开学校后，这三种学术基本技能还是掌握得不好。

《亚利桑那共和报》曾在头条位置发表了一篇文章：《洛杉矶多所学校阻止大批学生升学》。文章大意如下：

·全美第二大教育系统今年计划让大批不达标的学生留级。

·洛杉矶联合学区官员最初计划让多达711 000名学生留级，但升级标准放宽松了，因为担忧大量的留级生会让学校人满为患。

将近72万名学生考试不及格，因为他们达不到基本的阅读、写作和算术要求。而官方之所以让这些学生升学，是因为这么多不及格的学生会让学校背上沉重的负担。这是一个教育产业滞后时间的例子。显然，时代已经改变， 教育系统仍然沿袭传统的教学方法，许多学生因此不能赶上时代的步伐，面临着在学习阶段就被淘汰的危险。

职业教育的重要性同样是非常明显的。举个例子，一个刚刚毕业、只有高中文凭的人，每小时大概只能挣10美元。而同一个人，去电校学习后，就能很容易地把薪水提高至50美元每小时。每小时相差40美元，每天工作8小时， 每周工作5天，每年有52周，工作40年，把这些数字乘起来，任何人都会发现，职业教育在时间和金钱上的回报都是最好的投资之一。而当你知道要想成为一名医生，要比高中毕业生多花10至15年的时间，那我们就会觉得医生比我们多那一点薪水是应得的。

不管你的学习成绩好不好，你将会成为一个医生还是一个门卫，你都需要基本的金融教育。为什么？因为不管你做什么，将来成为什么，都得与钱打交道。我过去常想，为什么不能在学校里教教理财？为什么教育系统那么重视学习成绩，在真实的世界里，银行经理从来没要求我出示过成绩单？

我经常问搞教育的人这些问题。他们的回答是，“在学校，我们确实有经济学课程”，或者“许多学生在股市中学习投资”，或者“我们为那些对商务感兴趣的低年级学生提供商务实习”。

我认识到，教育工作者们正在尽最大努力教授他们所知道的东西。但是，如果问一下银行经理，他们会告诉你，在经济社会中，他们需要的不只是股票投资组合，也不只是学生的经济学成绩。

让我们来举个缺乏金融教育的例子：税。我们中的大多数人都知道“税”是我们最大的开销之一。挣钱、花钱、存钱、投资和死亡都需要缴税。如果我们将税率高的工资税和税率较低的收益税做个比

较，40年的税额总数差别惊人。为什么那么多人“上过学、成绩好、工作好”却还在为钱挣扎，其中的一个原因很简单，他们的钱都到政府那里去了—— 无论这个政府是教育了他们还是没教育他们。而且，税的问题在广阔的金融教育世界中只是冰山一角。

现在，我们来计算一下一个看不懂财务报表，甚至不知道什么是财务报表的人的损失。或者说，这个人不知道资产和负债、良性债务和不良债务、债务和股本的区别；或者不知道被动收入、主动收入和股票收入的区别。缺乏基本的金融知识会损害一个人的基本财商。正是缺乏财商，才导致许多人努力地工作、赚很多钱，但在财务问题上却仍然失败了。他们的工作也许很安稳，但他们永远也找不到财务自由。

我的富爸爸经常说：“财商不是你能赚多少钱，而是你能保有多少钱，知道怎样让钱为你工作，你能为后代留下多少钱。”

穷人家的孩子和中产阶级家的孩子在创业时遭

遇资金问题的主要原因之一，是他们的父母没存下多少钱。我的父母给我们这些儿女留下的钱就非常少，但是富爸爸一开始就给他的孩子留下了上百万美元。据说，小约翰 ·肯尼迪死后，给她妹妹卡洛琳的两个孩子每人留下了上亿美元。

花时间思考一下，如果刚生下来就有人给你1亿美元，你的人生会有什么不同？你还会像现在这样每天早晨挤着地铁去上 班吗？即使这份工作实际上你根本不愿干！

基本的金融教育

当人们问我“在金融上，我需要了解哪些方面的问题”时，我总是回答：“问问银行经理对他们来说什么是重要的，你就会知道，在金融方面你需要学习哪些知识。”这也是我高中因为英语不及格差点留级时富爸爸教我的。如果不是高中时成绩不好，我可能永远不会知道银行经理不在乎我的成绩单。像富爸爸说的，银行经理只问我们要财务报表，但大

部分学生毕业后还不知道什么是财务报表。而知道的人只是简单地填写一下银行提供的财务报表，而不是提交自己准备的财务报表。

大多数人认为，贷款就是向银行讨钱，而不是告诉银行经理贷款给你的理由。永远记住：银行经理的工作是贷款给你，而不是拒绝贷款。因为银行家只有把钱借给你，他才能赚钱。如果银行经理拒绝向你贷款，他会像个老师一样对你说：“你的‘成绩’不合格。”这时，不要对银行经理怒目相向，而应该抓住机会问问他，正确的做法是什么，应该怎样改进自己的财务报表。

财务报表中什么是重要的

不同的人关注财务报表的不同方面。财务报表就像是在记录你的个人生活故事。它告诉读者，一个人在管理自己的财产时是聪明的还是愚蠢的。下面是我的富爸爸教给我的看财务报表的方法，使用

我发明的“CASHFLOW　101”（现金流）游戏，这个游戏是用来培养金融素养和教授基本 投资知识的。

收入的三种类型

富爸爸教给我三种不同的收入类型：

1.一般所得；

2.证券投资组合；

3.被动收入。

今天，当我看一个人的个人财务报表时，我基本上能说出这个人是富人、穷人还是中产阶级，只看收入栏即可。

下面是现金流游戏中的财务报表，它告诉人们如何使用财务报表。

穷人和中产阶级重视薪水（也就是一般性收入），他们想得到一份工资尽可能高的工作。

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道			
收入表		审计员	
类型	现金流	（你右边的人）	
薪水：		被动收入：$ ______	
利息／红利：		（利息／红利＋房地产／生意的现金流）	
房地产／生意：			
		总收入：$ ______	
支出表：		子女数量：______	
房贷支出：		（从0子女开始游戏）	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：		每个孩子	
信用卡支出：		的开销：$ ______	
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：		总开销：$ ______	
贷款支付：			
资产平衡表		月现金流（薪水）：$ ______ （总收入－总开销）	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票／基金／存款证 #股份 费用／份额		助学贷款	
		汽车贷款	
		信用卡	
		消费	
房地产／生意	首付款 费用	房地产／生意	抵押／负债
		贷款	

这个财务报表是穷人或者中产阶级填写的，因为收入栏里只有一般性收入，即工资，他们的收入组成和富人的收入组成相去甚远。一般性收入基本上不可能让你变成富人，因为每次涨工资，政府的税率也会相应提高。进一步说，如果这个人停止工作，一般性收入也就没了。

下面的财务报表显示，这个人很可能会越来越富有。为什么？因为这个人有来自资产的被动收

入，比如房地产和生意，这些收入的税率都很低。他们同样还有证券投资组合的收益，比如股票和证券，以及其他投资。

通过资产创造的被动收入，能让一个人变得更加富有。

富人重视资产创造的被动收入和有价证券组合收益。

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而[illegible]			
收入表		审计员	
类型	现金流	（你右边的人）	
薪水：		被动收入：$	
利息/红利：		（利息/红利＋房地产/生意的现金流）	
房地产/生意：			
		总收入：$	
支出表：		子女数量：	
房贷支出：		（从0子女开始游戏）	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：		每个孩子	
信用卡支出：		的开销：$	
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：			
贷款支付：		总开销：$	
资产平衡表		月现金流（薪水）：$ （总收入－总开销）	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票/基金/存款证 #股份 费用/份额		助学贷款	
		汽车贷款	
		信用卡	
		消费	
房地产/生意	首付款 费用	房地产/生意	抵押/负债
		贷款	

肯尼迪家的孩子永远不需要辛苦工作，拿固定薪水。为什么？因为他们的父辈们知道，有价证券组合收益和被动收入才是让人变得富有的收入。如果你有1亿美元的有价证券投资组合，那么被动收入

和有价证券收益会让你过上比明星更好的生活。

对任何想变得富有的人来说，这个现金流游戏都是非常有用的，因为这个游戏可以教会人们如何转化一般性收入，也就是将一般性收入转化成被动收入和有价证券收益。我前面说了，要想通过一般性收入变成富人是不可能的。不幸的是，大多数人都试图这么做。

更重要的是，这个游戏还可以教会人们怎样使用财务报表。有些东西不是从书本上就能学会的，反复玩这个游戏可以让玩家掌握财务报表的技巧。它同样还教会人们区分良性负债和不良负债。通过玩这个游戏，你会打破从前那种从家人和学校那里学到的通过努力工作来挣钱的常规思维，从而学会让钱为你工作。

对现金流游戏101的投诉

针对现金流游戏101最常见的三个投诉，我提出一些建议和解释：

1.学习时间太长

学习整个游戏共需四小时，我建议分两部分：三小时玩游戏，一小时回顾游戏，向其他玩家学习。玩家反映，一小时回顾部分或者叫“盘问”其他玩家部分是游戏最好的部分。在回顾部分，玩家可以将游戏和真实生活中的财务困难结合起来。这两个部分结束后，你可以尝试不同的金融策略赢得游戏。这个游戏与象棋很像，取胜的方法多种多样。每次玩这个游戏，都会给玩家带来不同的财务困难。通过在游戏中解决不同的财务困难，你的财商将得到提高。

2.玩游戏时间太长

玩这个游戏确实要花很长时间，特别是第一次玩的新手。但是，玩家学会了如何处理游戏中的财务困难后，玩游戏 的时间就会缩短。游戏目标是坚持玩下去，看看你能不能在一小时内完成游戏。换句话说，随着你的财商的提高，游戏的

时间会相应缩短。

3.成本太大

这个现金流游戏是专门为那些严肃对待自己的金融教育的人而设计的教育工具。一项市场研究表明，如果游戏太便宜，人们只会把它当做娱乐，而不是一个整体教育方案 。

现金流游戏只为那些严肃对待自己的金融教育的人设计。就像富爸爸说的：“你只能投资两样东西：时间和金钱。”大多数人在金融教育上既不愿意投资时间也不愿意投资金钱，这就是为什么100个人里只有1个人在65岁时能得到巨额财富的原因。

谁给你的试卷评分

在学校里，成绩单的一个重要用途是作为你的学习评价指标，告诉你哪里需要改进。许多人真的从来不知道自己的财务状况，不知道离开学校后财务报表就是自己的成绩单。许多人没有最大限度地

扩大自己的潜在收入，他们中的大多数人终其一生都被财务问题困扰不已。

我的穷爸爸，在学校里是全优生，直到50岁丢掉工作那一年才真正发现自己在金融理财方面失败了。悲哀的是，尽管他在50岁时知道自己陷入了财务困境，但却不知道该如何应对。他所知道的只是现在花钱比挣钱快，但他却无力扭转。这就是不知道如何准备和解读财务报表、在理财失败后没有自我纠正的代价。通过玩现金流游戏，你能够更好地理解财务报表的重要性，它是你人生的成绩单。

回到现金流游戏101的财务报表中，你会注意到审计员那一栏。

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道			
收入表		审计员	
类型	现金流	（你右边的人）	
薪水：		被动收入：$ ______	
利息/红利：		（利息/红利+房地产/生意的现金流）	
房地产/生意：			
		总收入：$ ______	
支出税：		子女数量：______	
房贷支出：		（从0子女开始游戏）	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：		每个孩子	
信用卡支出：		的开销：$ ______	
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：		总开销：$ ______	
贷款支付：			
资产平衡表		月现金流（薪水）：$ ______	
		（总收入—总开销）	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票/基金/存款证　#股份　费用/份额		助学贷款	
		汽车贷款	
		信用卡	
		消费	
房地产/生意	首付款　费用	房地产/生意	按揭/负债
		贷款	

你的财务意识：审计员。

好几次，我在研讨会上看参会者玩游戏，我发现玩家不填写审计员那一栏。当我问他们为什么不填的时候，通常的回答是：“这个重要吗？”“我不需要别人来检查我。”在这一点上，我坚持己见，我让他们知道，审计员，就是游戏中的另一位玩家，在这种情况下是最重要的一个环节。这个游戏是为了强化良好的金融习惯，让那些想变得富有的人的财

务报表得到以良好金融习惯为基础的检查。很大程度上，你的审计员就像是你在学校时的老师，老师按照基本规则检查你的“作业”，让你知道学得如何，帮助你进行必要的改进。

我的妻子金（Kim）和我每个月都会像这样进行两次金融审计，我们已经形成了习惯。我们的会计师每个月来两次取走我们的财务报表和支票簿，细致地检查我们的财务状况 。当我们手头拮据时，这个过程令人痛苦，就好像看到成绩单上写着D或者F。但是，吸取教训、改正错误、改善我们的财务状况之后，每月两次的审计就变得有趣了。像看到自己的试卷得到了满分一样，我从来不知道学习还有这么大的乐 趣。

1985年，我开始和金一起生活，那时我们很少在意财务报表。在负债那一栏里，过去的欠账非常严重，而且，在资产那一栏里，我们一无所有。看财务报表对我们来说非常痛苦。就好像用X光看癌症患者，对我们来说，我们的财务得了“癌 症”。

现在，在资产那一栏里填得满满的，一般性收入、被动收入、有价证券收入等收入进项增多了，数字后面的零也增多了。我们的被动收入和有价证券收入远大于我们开支栏里的开支。

1985年，我们为了生活必须工作，而现在，我们工作是因为愿意工作。我想，如果没有富爸爸的金融教育这是不可能实现的。如果他不教我，我不会知道财务报表的重要性。我不会知道一般性收入、被动收入和有价证券收入之间的区别。我不会知道合作的重要性，不会知道如何保护我的资产、如何减少纳税。我也不会明白每月两次审计的重要性，不会知道每月接受两次测试和评价是实现财务自由的基础。借助富爸爸对我进行的金融教育，我没有剪掉信用卡、没中彩票，也没上游戏节目，就变得富有了。

我现在的收入栏

现在，我和金的收入栏是这样的：

一般性收入 10%

有价证券收入 20%

被动收入 70%

几天前，一家报社的记者问我："你有多少钱？你的薪水是多少？"

我回答："不是很多。我不会告诉你我的薪水是多少。我只能说，我的薪水可能没你多。"

他摇摇头笑道："那你还写了关于钱的书？"他继续说，他鄙视那些凭空捏造感情问题的作者，正如他鄙视那些写钱却没有钱的作者。采访结束了，他走了。

现在，你们都接受了金融教育，你们应该能明白我为什么会这样回答。我的薪水很少，因为那是一般性收入，要缴最高的税。既然政府要拿走其中的大部分，我何必要更多的薪水呢？我应该做的，是拥有更多的被动收入和有价证券收入，这样才能

保住我的财产。

职业收入

还有一点需要提及，我今天的收入不是来自于我所学的专业。高中毕业后，我考入了美国商船学院，在那里我接受的训练是如何做油轮、货轮、客轮的船长。后来，我进入了美国海军飞行学校，曾在彭萨科拉（Pensacola）、佛罗里达接受专业的飞行员训练。而今天，我的收入与这两个专业毫无关系。

我的被动收入中的大部分来自我在学校挂掉的那个科目。如果你还记得，我15岁时差点因为英语写作不好而留级。正是由于那次挫折，我提高了我的写作水平，现在我的作家身份比我的飞行员或船长身份更为人所熟知。其中的区别，用钱来衡量，就是百万美元。换句话说，我从失败中赚的钱比从成功中赚的多。

在信息时代，我们中的许多人会有多个职业。

这就是为什么学什么不重要，而学多快才重要的原因。记住，摩尔定律揭示，每18个月信息增加一倍。

你答对的题目数量和你在学校时的成绩不能衡量你以后人生的成功。你的成功取决于有多少答案你不知道，你失败过多少次，多少次从失败中站起来，不抱怨、不自欺欺人、不辩解，改正错误，继续前行。

失败者的定义

如果你想知道你的财务成绩单中哪部分“不及格”，一个简单的办法就是去问问当地银行的经理。填好你的个人财务报表，等着他拒绝你。如果他不拒绝你，那就问他要更多的钱。如果他拒绝你，坐下来，问问他，你的财务报表有什么需要改进的地方。你得到的这个经验会成为无价之宝，甚至可能改变你的人生。正如我所说的，如果你想知道在真实的世界中什么是重要的，就问问银行经理。他们

每天都在看人们的“成绩单”。

也许你会问：既然银行经理知道这么多，那他们怎么不是富人？为什么他们仍然为银行工作，为别人的生意操心？

问题的答案就是牛顿的运动学定律，在本书中我曾经提到过。牛顿定律说：任何运动，都存在作用力和反作用力。

答案同样可以从侦探的例子中找到，要想成为一个优秀的、成功的侦探，就必须知道怎样成为一个十足的坏蛋。

大多数银行经理不富裕的原因是他们太保守了。为了变得富有，特别是在一无所有的前提下，你需要一次成功的赌 博。

富爸爸对我和他的儿子迈克说：“大部分银行经理不富有的原因是他们不是个好赌徒。大多数赌徒不富有的原因是他们不是个好银行经理。”而要想富有，“必须付出双倍努力”。

我问富爸爸：“是不是大多数人要么只是赌徒，

要么只是银行经理？”

他说：“是的。不幸的是，很多人在金融方面是失败者。”

“失败者？这样说是不是太不近人情了？”我问道。

“我说的是金融上的失败者。我不想伤害任何人。在你认为我没礼貌之前，我来给你解释下什么是失败者。”富爸爸解释道。

“好的，请给我你的定义。”我回答道，心中有些许不平。

“我对失败者的定义是，不能承受失败的人。”富爸爸说。

“不能承受失败的人？”我重复道，尽最大努力领会富爸爸的意思。

“我进一步解释一下吧，”富爸爸冷静地说，“许多成年人不能承受金钱上的失败。我认为，许多人现在生活在‘红线’边缘。打个比方，你对车感兴趣，知道车的红线，就是当引擎转速太高时，如果你继

续踩油门，那么引擎就坏了。”

“所以，那些生活在‘红线’上的人由于财力有限，他们挣来的每一美元，都将为生活消费花出去。”迈克插话道。

“正确。”富爸爸说，“由于在财务问题上他们已经处在‘红线’边缘了，所以他们无法承受其他更大的失败。”富爸爸看着我的眼睛，停了停，说道：“这非常悲哀。在这个世界 上最富有的国家里，仍有千百万人生活在他们的财政红线边缘。”

“而且，”我总结道，“他们常常会说，‘投资是有风险的’，或者‘赔钱怎么办’，并且把手里的钱攥得紧紧的，因为他们知道，他们承受不了在金融上的失败了。”

富爸爸点点头：“你知道，真正的赌徒知道有赢就有输。他们不会强迫自己必须赢，而且他们知道为了赢，甚至要经常输。”

“为什么那些在学校学习好的人却不一定能在现实世界里取得好成绩？因为真实的生活不是全部由

正确的答案组成的。真实生活中充满了猜测和不确定，有些错误会变成正确的，有些正确的会变成错误的。”迈克说。

富爸爸点点头，补充说：“这也是为什么世界上最富有的人经常是犯过最多错误的人的原因。J.保罗·盖帝（J. Paul Getty）为了寻找石油钻了很多口井，他也因此而出名。但让他富有的，是他最后钻的那口井，就钻在世界最大的油田上。同样的道理也适用于托马斯·爱迪生（Thomas Edison），在发明电灯之前，他失败了一万次。我说大多数人都是失败者的原因很简单，那就是在人生中，他们哪怕连一次失败都承受不了。要想取得成功，你必须既是银行经理又是赌徒，这样你才能承受失败，因为赌徒知道失败是胜利的一部分。”

我根据富爸爸教给我的知识发明了现金流游戏。在游戏中，你将会学到如何成为“赌徒银行家”。现在太多人想把自己的钱进行安全、无风险的投资。也许他们不会有损失，但他们可能永远不会

成为真正的富人。有人通过节俭、安全投资、生活水准低于自己的收入水平，或者剪掉自己的信用卡等手段成为了富人。但富爸爸说：“节俭可以让你变得富有，可问题在于你必须一直节俭下去。”

你能承受多大的失败

有人买彩票，是因为他们能承受一美元的损失；有人在赌场玩老虎机，是因为他们能承受几美元的损失。问题在于，美国至少超过60%的人连几美元的损失都承受不了。原因是，在人生的游戏中，他们在金融上已经失败了。许多人直到因为年纪大了或残疾了不能再工作后，才会发现他们的失败是多么的严重。但愿他们的家人能负起责任，照顾他们。

那些人生活在人生的“红线”上，被不良债务深深地埋葬。他们挣扎在生存线上，以至于无暇想象拥有大量财富的人生。在《富爸爸财务自由之路》一书中，有一个章节叫“控制你的现金流”，它帮助

人们开启一项抵御不良债务的计划。按照那个计划，用6条简单的小秘诀，大多数人就可以在5～7年内消除不良债务。

但那些生活在“红线”上的人还相信变得富有需要幸运的眷顾。我曾说过，有人问过这样一个问题：“运气在你获取财富的过程中占了多大比例？”

我的回答是：“运气是在正确理论指导下的结果。”

最近，金和我在一桩非常投机的投资上不幸损失了12万美元，我的一个好朋友感到非常沮丧，就好像损失的是他的钱一样。他对我们说，“你们两个不走运。”金和我没有作过多的回应，因为对于那些生活在对失败抱有恐惧的人来说，除了运气不好，是没有其他真正的原因的。我们没有告诉他，我们是损失了12万美元，但在我们的有价证券投资组合中，我们也赚了大约100万美元。

我们同样也没有告诉他，我们觉得自己其实是幸运的。　有两个原因：第一个原因是，我们从损失

的12万美元中学到的东西比赚到的100万美元要多。换句话说，我们从错误中学到了更多的知识。第二个原因是，我们能够承受这个数量的金钱损失，而且不会为此感到不快。几年之前，这是不可能的。

第4件事 学会用良性债务挣钱

剪掉信用卡有什么不对的？

对我来说，剪掉信用卡就像节食减肥。坦白说，如果每餐只吃三根胡萝卜，饭后甜点是四两原味酸奶，30天之后，你还能忍受得了节食的痛苦吗？

有一天在商场里，一位饼干厂的年轻工作人员给你一小块饼干样品尝尝。那新鲜出炉的饼干的香味散发出一种压倒性的力量，所以你对自己说：“哦，吃吧。你已经做得很好了，只是一小块饼干而已。”然后，你发现自己买了一袋“带回去给家

人尝尝”，但是这袋饼干可能不会走出这个商场了。你开始放纵自己，很快你会比节食前还要重10磅，克制饮食演变成了暴饮暴食。

认识我的人都知道我没有解决“悠悠节食”（指体重像悠悠球一样上下反复）的办法。如果我能保证减掉的体重不会反弹，我会比比尔·盖茨还富有。不幸的是，我只知道节食以后暴饮暴食的感觉简直太好了。在我的家族里，只有我有体重问题，这个问题从孩童时代就困扰着我，所以，我没法将其归咎为家族遗传。

尽管我没有解决体重反复的办法，但是我确实有解决乱花钱和信用卡欠债的办法。当然，剪掉信用卡不是我的解决办法。我的办法是有代价的。还是那个问题：“你愿意为此付出努力吗？”

美女与野兽

我一个朋友和他的妻子都是健美模特。他们苗条、结实、健康，节食对他们来说是不存在的问

题。

但是他们在对钱的管理上就是另外一个截然不同的局面了。两个人都四十多岁，都挣了很多钱，但是他们花钱却让认识他们的人都感到不可思议：他们用新信用卡还旧信用卡的钱；他们还不上房贷却又买了幢更大的房子；他们有一个全职女佣，还给孩子们雇了一个保姆；他们的车、玩具、衣服和奢侈的假期要比别人多十倍。他们努力工作挣了很多钱，但是从来没有处理真正的问题—— 他们缺乏财务约束。

我们是很多年的老朋友了，所以我们见面的时候，他们会批评我在食物和锻炼方面缺乏自律，而我则警告他们在金钱方面缺乏自律。就像我之前说过的，在生活当中，我们都面临着不同的挑战：我的挑战是食物，他们的挑战是金钱。

富人的债务比穷人更多

我喜欢花钱，但是金和我在钱的问题上并不愚

蠢。生活中，我喜欢拥有一些高级的东西。我喜欢坐飞机时能在头等舱和经济舱之间做选择的感觉。如果服务生服务得好，我愿意多给他们小费。我愿意公司盈利的时候给员工发奖金。我喜欢自由自在地花钱买东西。想工作，我就工作，不想工作，我就不工作。所以对我来说，钱是个好东西，钱给我带来更多选择，最重要的是，钱让金和我在辛苦谋生的世俗生活中获得了自由。我不明白为什么有人会说“金钱不会让我快乐”，我常想什么才能让他们感到快乐呢？

当有人说“剪掉你的信用卡”时，我不认为这句话能让人感到愉快。人们花钱的一个主要原因就是让自己快乐。现在，就像有人在锻炼和节食上太极端一样，有些人花钱买快乐的需要也太极端了。但是，剪掉信用卡也不是长久之计，主要原因是毁掉喜爱的东西不会让人感到快乐。如果有选择的话，人们当然希望拥有更多的钱，自由地享受生活。只有那些已经很有钱却不快乐的人，或者不知道快乐

是什么的人才会说“金钱不会让我快乐”。我认为没钱付账单或者没钱做想做的事情时，人们才会不快乐。

20世纪70年代末，我的公司在尼龙冲浪钱包生意上很快赚了上百万美元。那时我才20多岁，金钱和成功就这样落在我的头上。随着公司利润一直上涨，我越来越得意。我变得骄傲自大。我觉得，每赚一美元，我的IQ就上涨一分。

不幸的是，事情的发展与我的感觉完全相反。钱不断增加，我的财商却下降了。很快，我便投入了跑车和美女的怀抱。跑车和美女的经历让我难忘，我不后悔那段时光，但是，那样的人生不会持久。从拥有百万美元的资产一夜间变成几乎负债百万美元的痛苦经历让我清醒了。这就是我会为那些账面上有百万美元资产、自以为富有的人担忧的原因。账面资产与实际资产、账面财富与实际财富有着非常大的区别。

在损失了我的第一个百万美元之后，我到富爸

爸那里寻求帮助。看过我的财务报表之后，他只是摇头，最后他说：“这是一次金融列车事故。”之后，他开始严历地责备我。我曾说过关于错误的价值，这一次“金融列车事故”和之后的责备也是我人生中最宝贵的教训。那次错误带给我的宝贵价值是无法衡量的，并且至今为我所用。尽管那次失败让我损失了百万美元，但是长期看来，它的价值胜过百万美元，并将在未来继续为我带来更多的财富。

犯错而能从中学习是宝贵的经验。然而，犯了错之后，撒谎、抱怨、否认或者掩盖自己的过错就是在浪费这个学习的好机会。今天，当我发现自己正在犯错误的时候，我会对自己说：“冷静一下，别恼火，多加小心，并从中学到经验。看上去糟糕的经历，如果你能从中吸取教训，你将受益于此。”

20多岁时成为账面资产百万富翁，之后又变成百万负债的失败者，是噩梦般的经历。坦白说，我当时也抱怨了、撒谎了、否认了，我试图逃避责任。幸好，我还有富爸爸，他管束我，让我停止抱

怨，开始从人生最大的教训中学习。我认真对待并且非常珍惜这次经历，而难以实现的计划也逐步达成了。

良性债务变成不良债务

经历了那次绝佳的学习机会和富爸爸的严厉责备之后，他说："你已经'成功'地把100万美元的良性债务转变成了100万美元的不良债务。没几个人能犯这么大的错误。你可以从中吸取经验，也可以逃避。你来选择。"如我所言，错误可以成为宝贵的经验，但在错误中，通常很难认识你的愚蠢带来的价值。

失去所有之后，我感到无比沮丧，我指责他人，想要逃避自己的问题。富爸爸强迫我面对自己的问题。彻底审查那些数字是一次痛苦的、但却非常有用的过程。正视那些错误之后，我发现努力工作不一定能还清这些债务。很多人一次只损失一点，慢慢地积累债务问题。如果你损失了10万美元

或 者欠了10万美元的债务，你可以通过努力工作还上这些债务。当我损失了100万美元之后，至少以我有限的赚钱能力想通过努力工作解决问题是不可能的。

无论如何，富爸爸说的“金融列车事故”充满了有价值的经验。从这个教训中我学到的最重要的东西就是面对错误、学习错误，避免再犯同样的错误。我选择面对困难，因此一连串沉痛的教训就变成了最重要的经验。

另外一个重要的经验是了解了良性债务和不良债务之间的区别。但我没有理解得那么深刻，至少当时没有。我的富爸爸经常提醒我关于良性资产和不良资产的问题，他说：“每次欠别人钱，你都会成为那些钱的雇员。”他会向他的儿子和我解释说，良性资产就是有人付款给你，不良资产就是你得为别人付出血汗。这就是他喜欢租赁房地产的原因，他补充说：“银行给你贷款，租房客给你还贷。”我之前听说过这种理念，也明白其中的道理，但是现在

我的身体、我的思想、我的灵魂都知道了良性债务和不良债务之间的区别。

现在，当我看到有人用信用卡还房贷时，我为他们感到不安。他们可能觉得这是个好主意，因为政府提供了一个减税的方法，但我现在对此理解得更为深刻。我知道他们只是把昂贵的短期不良债务转化成了相对便宜的长期不良债务。这种方法可能会暂时让你觉得轻松，但并不解决问题。他们把自己的信用卡债务变成了次级抵押贷款。

英语词汇mortgage （抵押）来自古法语mort，意思是“死亡”。Mortir的意思是“相约至死”。就像我的朋友一样，他们努力工作却跌进更深的债务深渊中，但他们仍然忽视实际问题，不吸取教训。除非做出改变，否则他们将与不良债务“相约至死”。

1979年，富爸爸给我上了一堂课，事实证明那是宝贵的一堂课。他说：“富人比穷人债务多。区别在于富人承受的是良性债务，穷人和中产阶级承受的都是不良债务。”富爸爸继续说，“不管是良性债

务还是不良债务，你都应该将其视为一把上膛的枪， 充满敬畏。那些不敬畏债务力量的人通常会被其所害 —— 有时是死亡。那些敬畏债务的力量并能驾驭它的人可以变得富有，超越自己最狂野的梦想。正如你现在知 道的，债务可以让你变得非常富有，也可以让你变得非常贫穷。”

驾驭债务的力量

很多理财大师建议说：“剪掉你的信用卡，别理那些债务，让生活标准低于工资标准。”我不会说这些话，因为我觉得这个建议解决不了那些想变得富有的人的问题。对于那些想要拥有大量财富并且享受金钱带来的优越生活的人，剪掉信用卡和逃避债务不是解决问题的办法，也不会让他们变得快乐。如果只是基于基本的财务准则，剪掉信用卡对大多数人来说是个好建议。但是对那些希望变得富有、享受生活的人来说就不起作用了。如果一个人想变得富有，他需要知道怎样支配良性债务，学习如何

敬畏债务的力量，掌握如何驾驭债务的力量。如果你不愿意学习敬畏和懂得驾驭债务的力量，那就剪掉你的信用卡，过拮据的生活吧，对你来说，这是个很棒的建议。记住，任何抉择都紧跟着一个代价。

一辆非常不错的二手车

几个月之前，我的一个朋友来到我家，向我炫耀他新买的二手车。 “我做了一桩漂亮买卖，”他说，“我只花了3 500美元把它买下来，又花500美元改进了一些地方，它现在非常好。我很轻易地就能把它卖到6 000美元。”然后他说：“上来，坐进来。兜兜风。”我不想显得无礼，于是答应了他的请求，开着车围着社区转了一圈。试驾的最后，我笑着说：“这车真不错。”但我默默地对自己说：“这车需要上漆，车里有陈年的烟味，我不想要这么一辆令人失望的车。”我把钥匙还给他，他笑着说：“我知道它看上去不漂亮，但是我可是现金付款，没有贷

款。”当他驾车离开时，一股浓烟从排气管冒出 来。

想要更富有，就买辆新车

我妻子开的是一辆漂亮的梅赛德斯敞篷车，我开的是保时捷敞篷车。就算在我们破产的时候，我们开的也是保时捷、梅赛德斯或者其他高档轿车。这些车我们不是现款买的，我们是借钱买的。为什么？让我通过下面的故事来解释其中的道理。我经常在我的研讨会上讲这个故事。这是一个关于良性资产和不良资产及享受精致生活的故事。

1995年，我接到当地保时捷经销商的电话。他说：“你梦寐以求的车在这里了。”我马上开车到他的展厅，去看那辆1989年款的保时捷Speedster。我知道这款车只生产了三年，样车只有8 000辆。1989年，保时捷的忠实信徒把它们买下来，停着不开，收藏它们。在1989年，如果你能找到一个同意出售此款车的卖家，这款车的叫价在10万美元到12万美元之间。但在1995年，我看到的是最稀有的一

辆1989年款保时捷Speedster。它是Speedster 1号，史上第一款被制造出来的样车，而且它装备的是保时捷涡轮增压机，这是令保时捷迷不敢想象的专用配置。这部首款车面世之后，被厂家带到全世界的车展展览，还被用在画册上。这部车还带有特殊的保时捷工厂 徽章。1989年，巡展结束后，它同样被束之高阁，停放在车库里。1995年，收藏者决定出售它。经销商知道我一直在寻找它，于是给我打了电话。这部车被开过，但是只跑了2 400英里。

我的妻子金发现，当我走向这部我梦寐以求的车时，我进入了一种忘乎所以的状态。我坐在车里，手握方向盘，深吸一口气，闻到高档皮革的芳香，这味道还留在车里。这部车绝对完美无瑕，颜色是完美的，还有保时捷独有的“金属亚麻”质感车身。金看着我，问道：“你想要吗？”我笑着点点头。

“那么它是你的了，”金说，“你所要做的只是找一项资产来付款。”我又点点头，爬出车外，吸了口

轮胎味，又笑起来。它是我梦寐以求的，它是我的了。我交上押金，和经销商谈好付款方式，就去找能够给这辆车付款的资产了。换句话说，我打算用资产支付我的债务，用良性债务支付不良债 务。

几周之后，我找到了一处不错的资产，借钱把它买了下来，用这处资产的现金流支付保时捷的债务。几年之后，保时捷的债务会还清，而且那处资产带来的现金流依然源源不断。换句话说，这样一项昂贵的负债并没有让我变穷，我反而更加富有了，而且我得到了梦寐以求的那部车，那部车现在仍然是我的。当我的妻子发现了她梦寐以求的梅赛德斯轿 车 时，我们故技重施。

生命中最美好的东西是免费的

有句话说："生命中最美好的东西都是免费的。"我深以为然。无需分文，一个简单的微笑就能让许多人感到快乐；无需分文，拍拍肩膀，道一声"祝贺"，就会给他人带来一整天的幸福；无需分

文，那初升的朝阳和一轮满月同样让人满心愉悦。所以，在我看来，生命中最美好的东西是免费的。在这部分，我要谈论的是那些需要花钱的奢侈品。我所说的快乐是来自物质的快乐。我不写内在的快乐，因为如果你没有做好准备，物质财产不会带给你内在快乐。内在的快乐无需分文—— 如果你拥有，那将是宝贵的财富。尽管每个人都有通往内在快乐的自由入口，但并不是所有人都能找到它。

生活标准的重要性

如果我是一名高中生，朋友的那辆价廉物美的二手车就是我梦寐以求的。我会骄傲地开着它在所有朋友面前炫耀。但是，在40岁的年纪，开这样一辆廉价车就不是我的梦想了。有个名词叫做生活标准，用来衡量你的物质幸福感和满足感。

在你的生活标准里，能够感受到物质带来的快乐和变化是重要的，原因如下：

1.生活标准不是一成不变的

生活标准随着我们年龄的变化而变化，因为我们自身改变了。有的人发现自己的品味提高了，但是负担能力却没有提高，这个人可能会通过借钱、通过增加自己的不良资产比例来负担这个变化。我的建议是，如果你的标准改变了，特别是变得更为奢侈了，那么找到增加收入的方法以负担这些变化才是正确的做法。

2.重视物质标准上的内心变化是重要的

一个人的内在快乐会受物质标准改变的影响。举个例子，对高中时代的我来说，3 500美元的二手车能令我高兴，但如果成年之后的我还开着高中时梦想的车，那就不会感到快乐了。现在，我遇到许多内心不平和的人，因为他们的收入追赶不上自己对精致生活的欲望的增长。

3.买你想要的东西其实花不了多少钱

我对我的车感到非常满意，我的妻子也对她的车感到满心欢喜。也许，看上去我们为了满足

自己的物质标准花了更多的钱，比如住房、服装等，但是长期看来，我们实际上在当时并没有花多少钱，我们用资产的现金流支付了债务，买到了我们想要的东西，我们内心得到了满足和快乐。

吸取教训

许多年前，我的富爸爸说：“有些人相信，上帝要求我们生活节俭，避免被华丽的东西所迷惑。另一些人相信，上帝是为了让我们享受生活才创造那些美好的事物。你愿意相信哪种观点，你自己决定。”

我分享保时捷的故事，是因为我希望你们能够享受这个世界的美好的东西 —— 不必牺牲你的财务健康，也不必将你拖进财务地狱。而且，这个故事中蕴含着非常丰富的道理。

第一课：良性债务和不良债务

前面提到，富爸爸强调了金融素养的重要性，以及财务报表是离开学校后的成绩单这一事实。下面的财务报表显示了保时捷在交易时我用资产买负债的情 况。

你可以看到，为了保时捷和房地产投资，我都借了钱（ 在这一事例中，迷你储物间位于得克萨斯州）。投资所带来的现金流填补了保时捷每个月带来的花费。由于管理妥善，迷你储物间带来的现金流得到了极大的增长，保时捷的贷款也提前两年付清了。现在，我和金同时拥有房地产、现金流和保时捷。为妻子买梅赛德斯时，我们使用了相似的方法。所以，我们在驾驶着梦寐以求的车的同时变得越来越富有。我们的朋友，那对生活水准高于收入标准的夫妻和那位开着自己非常满意的二手车的人，由于工资是他们唯一的收入来源，所以他们变得越来越穷。他们表面看上去衣着光鲜，但我怀疑不良债务给他们带来的财务恐慌正在蚕食着他们的内在快乐。他们买的是负债，是不良债务，而不是

资产，不是良性债务。

用资产买负债

职业		玩家
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道		
收入表		审计员
类型	现金流	（你右边的人）
薪水：		被动收入：$______
利息／红利：		（利息／红利＋房地产／生意的现金流）
房地产／生意：		
迷你储物间	$×××	
		总收入：$______
支出额：		子女数量：______
房贷支出：		（从0子女开始游戏）
助学贷款支出：		
汽车贷款支出：保时捷	$×××	每个孩子的开销：$______
信用卡支出：		
消费支出：		
其他费用：		
子女费用：		
贷款支付：		总开销：$______
资产平衡表		月现金流（薪水）：$______（总收入－总开销）

资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票／基金／存款证 #股份 费用／份额		助学贷款	
		汽车贷款保时捷	$××× ← 不良债务
		信用卡	
		消费	
房地产／生意 首付款 费用		房地产／生意	按揭／负债
迷你储物间	$×××	抵押迷你储物间	$××× ← 良性债务
		贷款	

通过购买资产带来现金流，支付你在生活中买想要的东西的债务，这就是富爸爸教给我的方法。资产给你带来现金流，说明钱在为你工作，我的一些朋友及许多其他人至今也不明白这个道理。

你最想为谁工作

说到良性债务和不良债务，让我来重复一下富

爸爸经常对我说的那句话：“每次你欠别人钱的时候，你就成了那些钱的雇员。”就是说，如果你贷了一个还款期为30年的贷款，那你就签订了一份为期30年的劳动合同。不幸的是，贷款还清时，他们也不会送给你一块金表。

富爸爸确实会借钱，但他尽量不让自己成为还钱的那个人。这就是关键。他的建议无需重复。他会向他的儿子迈克和我解释，良性债务就是有人为你还钱，不良债务就是你要付出你的血汗努力还钱。他喜欢可租赁资产，原因在于“银行把贷款给你，但是承租人为你还钱”。

我用一个生活中的真实案例来解释其中的玄机。假设你在一个高档社区发现了一处不错的小房子。坦白说这栋房子需要一些修补， 也许需要更换新的天花板和排水管，也可能需要重新刷一遍漆。但总的来说，周围的房子都维护得非常好，邻居也比较可靠。更好的是，这个社区正好紧挨着当地的一所大学，来此学校上学的学生一年比一年多。

房主想退休了，想搬到一个温馨、有阳光的地方住。这栋房子，他要价11万美元。你和他讲讲价，最后以10万美元成交。你的银行账户里已经有1万美元了，所以你至少需要按揭贷款9万美元。但实际上，既然你的手上只有1万美元的现金，你不如贷款10万美元。为什么？那多出来的1万美元，你可以用来支付银行的手续费，再雇当地的工人粉刷一下房子，修理一下天花板和排水管。

大多数情况下，银行会非常高兴地给你贷款。为什么？因为这个贷款由这所房子的附加值保障。如果你去银行，要贷款10万美元，但你没有任何抵押或者担保资产，银行会告诉你哪凉快去哪歇着。但是，如果你有房产做后盾，银行通常会帮助你融资。记住，贷款是银行的一项业务。 而且，当他们知道的确有抵押物保证他们的贷款安全时，他们就会促成这项业务。

我们继续。在目前的金融利率下，银行给你还款期为30年的贷款，利息是6%。当然，他们希望你

首先支付1万美元的头期款。所以，加上10万美元的贷款，你的全部投资是11万美元。

算上资产税，你每月的还贷金额大概在700美元左右。我们之前提到，你不会希望在未来30年里一直为银行工作。但是只要你在为债务还本付息，你就是在为银行工作。最好的办法是让别人为你偿还债务。

富爸爸的建议是，一旦完成交易，你得到了那栋房子的所有权，你就要与当地那所大学洽谈将房子租给学生的可能性。这栋房子有四个卧室，就可以为4名学生提供住宿，假设你每个月收取1 000美元的房租，他们每人每月支付250美元。这个价格非常合适，即便是最节约的学生也会欣然接 受。

或者，你可以接触一下当地的房产经纪公司，看看他们愿不愿意接手。由于每月的维护费用很低，房产经纪公司不但会为你找到承租人，还愿意承担一些小的维修费用，比如疏通下水道。

好消息不止这些。如果你每月的房产出租收入

是1 000美元，而每个月还款金额只有700美元，那么你每个月的净现金流就是300美元。这个净收入就是被动收入。也就是说，你没费什么大力气就挣了这些钱。而且你的承租人在为你偿还为期30年的贷款，更棒的是，你每个月还多赚300美元。

富爸爸的房地产投资哲学主要是建立在现金流的基础之上。你在每个月末有正现金流流入吗？

但是还有另外一个关于房地产的哲学，那就是房地产是升值的。你在每个月获得额外收入的同时，也支付了每月需要偿还的贷款。这就是说，虽然慢，但是你非常稳定地增加了那所房子的抵押资产净值。由于随着时间的推移，房产会升值，那么你最初投资11万美元得到的那栋房子可能会增值。换句话说，如果10年之后，你决定卖掉那栋房子，它的市场价可能已经涨到了12.5万美元。所以，理论上讲，除了你多得到的被动收入外，你还能得到一笔相当丰厚的利润，1.5万美元。

但是，富爸爸提醒说："永远睁大眼睛盯着你的

现金流。要将房地产的潜在增值看成是额外的奖励，而不是将其当成购买的理由。”

向成功者学习

看看《富爸爸穷爸爸实践篇》（Rich Dad’s Success Stories）中那些厌烦了靠薪水过活的人的故事。他们厌倦了朝九晚五的上班生涯，懒得计算还有多少年退休，然后靠他们的401（k）s养老——假设401（k）s账户里还有足够的钱的话。在那本书中，你可以很容易地找到第一手资料——少至初出茅庐的青少年，老至临近退休的老年人——他们遵循富爸爸的建议，已经开始开拓稳定的被动收入现金流。

那本书对那些成功者做了介绍，许多人的成功经历都始于房地产投资。书中讲述了他们是如何克服心中的恐惧、超越最初的梦想从而找到第一笔投资的。无一例外的，一旦看到被动收入开始增加，他们几乎都会返回头去重复那个过程，多数情况下

是这样，一遍一遍地重复那个投资过程。他们中的一些人，已经把小房子换成了大房子，他们都将富爸爸的建议看成致富指南。

在一些成功的案例中，有些人投资小生意，以得到他们的财务自由。在其中一个章节里提到，一位女士对自助洗衣店进行投资。很快，她和她的丈夫就发现，这笔投资安全又挣钱，于是他们进一步加大投资。现在，她和她的丈夫在财务方面做得非常好，他们将第一个告诉你，做金融家庭作业是件简单的事情，而且，让钱为你工作比你为钱工作更为容 易。

问题是大多数人似乎没法在财务上得到改善，因为每个月来自应付账单的压力太大了。只有当下定决心改变他们的理财方式时，他们才会主动寻找另外的挣钱渠道。就像富爸爸说的：“如果你想从那些激烈的竞争中解脱出来，你最好开始了解收入的不同形式：工资、有价证券投资和被动收入。不管是投资房地产、做生意还是其他别的领域，你很快

就会发现，比起有一份安稳的工作，还有很多可以让你更容易、也更有效的赚钱方式，你的家庭经济状况也会变得越来越好。”

第二课：灵感的力量

让我们回顾一下那辆二手车的故事。当我驾驶朋友的二手车时，我感到心情沉重；当我坐在我的保时捷里的时候，我听到天使在歌唱，看到充满祝福的天堂之门向我敞开。朋友开车离开时，从排气管中喷出的浓烟让我感到厌恶；与此相反，当我打开车库门，看着我的保时捷时，我仍然能听到天使的歌声。我爱这辆车，我爱这辆车给我的灵感： 为了我的保时捷去找另一个投资项目。换句话说，保时捷促使我变得越来越富，而坐在朋友的那辆车里，只会唤起我洗澡的欲 望。

我相信，我们的造物主为我们创造了很多美好的东西。每当我看到美丽的油画、漂亮的房子和迷人的车子，我都会感到灵感勃发。我感受到了神之

慷慨、美丽，神启发我更加努力地投资： 加大投资力度，而不是工作更加努力。我注意到那些省吃俭用的人通常是心情压抑的。我有几个非常节俭的好朋友，我去他们家做客时，感觉好像坐在那辆二手车里似的。我非常爱我的朋友，我也不会把我的理财观点强加于他们身上。但是他们那么努力地工作，生活标准却在收入标准之下，而金和我努力工作的原因是提高自己的生活标准。这就使得我们的生活方式有了很大的区别。正如我所说的，每个人都是不同的，生活中我们作出的决定也是不同的。我只是在分享我和妻子借奢华生活带来的灵感而变得富有的故 事。

第三课：资产和负债都不是银行经理愿意贷款的原因

在《富爸爸穷爸爸》一书中，我的观点“ 房子不是你的资产” 引来了不少反对意见。实际上，相比于书里的其他观点，这一观点所招致的表达愤怒的邮

件最多。我经常说：“当银行经理说你的房子是一项资产时，他们没有对你撒谎。他们只是没说清楚这项资产到底是谁的。你的房子其实是他们的资产。”我还说：“我的意思不是‘别买房子’。我说这些的目的是‘别把负债当成资产’。”但是毫无帮助，那些讨厌的邮件依然纷至沓来。

不管你购买的是资产还是负债，银行都会把钱贷给你。银行不会告诉你应该买哪一个。所以，如果你想买一艘新的快艇，而且你的财务报表显示你能够负担这项费用，银行会非常高兴地把钱贷给你。如果你想买一幢三个卧室的房子，然后租出去挣钱，而且你的财务报表也非常出色，银行也会非常慷慨地把钱贷给你。为什么？因为不管你借钱是为了买负债还是买资产，对银行来说，两者都不是资产。所以，人们第一次借钱买资产时，买到最后都是花了更多的钱买负债。而那些只买负债的人，通常没有余钱买资产。

无论你是买负债还是买资产，对银行来说都不

是资产，所以银行根本不在乎你买什么，那么该在乎的应该是你。实际上，你越在乎银行就越高兴，因为银行的工作就是贷给你更多的钱，而不是拒绝给你贷款。没有人贷款，银行就不能挣钱。所以，你越富有银行就越高兴。我喜欢我的银行经理，因为不管我是买资产还是买负债，他都给我贷款。

第四课：什么样的资产是银行的最爱

一位电台主持人问我："你投资什么项目？"我回答："20 多岁的时候，我开始投资房地产，因此我现在的大部分投资都用在了房地产上面。我也有自己的生意，还有一些纸面资产， 比如股票和债券。"

那位主持人说："我不喜欢投资房地产。我不愿意修理厕所，也不愿意在深夜接到承租人的电话。我只买股票或者共同基金。"然后，他就结束了对我的采访，插播了一段商业新闻，把我请出了演播室。

一个代价高昂的想法

采访结束之后的那个晚上，我开始反省那次采访。我对自己说:“那位电台主持人做了代价多么昂贵的决定啊。因为不愿意修厕所、不愿意深夜接到承租人的电话就不投资房地产。我想知道，如果他知道因为这个决定给他带来了多少损失，他会作何感想？”

个人可以投资的四个主要资产类别：

1.商业；

2.房地产；

3.纸面资产；

4.商品期货。

那个晚上，我静静地坐着，我似乎听到富爸爸对我说：“银行最喜欢贷款给这四个投资类别里的哪一个？”答案是房地产。在这四个资产类别之中，做

小生意是很难贷到款的。也许你可以得到一笔小额商业贷款，但是那些贷款通常需要你用其他资产作为抵押。

贷款买纸面资产或者商品期货也是非常难的，特别是想得到还贷期是30年的低利率，更是难上加难。但是银行会非常愿意给你贷款买房。

几年前，富爸爸对迈克和我说：“如果你们想富有，你们就必须给银行想要的东西。第一，银行想看你的财务报表。第二，银行想让你贷款买房。只要知道银行想要什么，你就会发现，变得富有不是件困难的事。”

那位电台主持人对房地产的偏见是个代价高昂的想法，因为他必须用自己的税后工资购买股票、债券和共同基金，而不是利用银行的钱进行投资。他的钱来自于他付出的劳动，而且，只有在政府扣税之后他才能得到那些钱，他使用的钱是最昂贵的。

我们用1万美元来证明这个事实。假设电台主持

人用1 万美元购买共同基金，最多可以买进1万美元的基金；如果他用来投资房地产，他可以买价值10万美元的房子：自己付1万美元，从银行借9万美元。如果这处房地产带来的现金流是正向的，那么承租人支付的钱，就包含了所有的费用和银行贷款的成本，另外还会每个月为你提供收入。

假设那一年市场状况良好，每项资产都增值10%。共同基金会为那个投资者带来1 000美元的收益，而房地产会为投资者带来1万美元的收益，加上每月的现金流收入，再加上折旧。在美国，如果投资者卖掉房产，出手时使用延期纳税交易（tax-deferred exchange），就不会缴纳资本收益税。

共同基金基本上不会带来任何现金流，也没有折旧收益，而且如果不在养老金计划之内的话，还要收取资本收益税。（如果在养老金计划之内，当全部取出时，就按照一般收入扣税，是所有税率中最高的税率。）

举这个例子并不是说纸面资产不好，而是证明

了“我不喜欢投资房地产”这个想法导致了多少损失。对金和我来说，房地产最大的好处就是每月的被动现金流收入，而且税率还比一般性收入的低，这让我们在财务方面比较自由。换句话说，房地产让我们拥有了良性债务，这种良性债务让我们更快地挣钱。但是，使用银行的钱进行投资，迅速赚钱，也是有代价的。

如果不使用银行杠杆，看一下你的投资回报，1万美元的回报率是10%。但使用银行的钱之后，你的回报率就是你的投资的两倍。房地产市场只要上涨1个百分点，就相当于股票市场上涨10个百分点。

把税率优势考虑在内，房地产市场升值不到1个百分点就相当于股票市场升值10个百分点的净收益。

这就是富爸爸说“永远给银行想要的东西”的一部分原因。他还说“永远像对待上膛的枪一样对待任何债务”，为什么？因为杠杆是把双刃剑。你可以用银行的钱赚到很多钱，也会比不用银行的钱损失更

多的钱。所以，你所需要做的就是：花钱学习相关知识，再经过几年的实际操作获取经验。如果你不打算做这些准备工作，就别动用银行的钱。

花钱学知识

20世纪70年代，我花385美元去上了关于房地产投资的课程。那三天的课程是我有史以来进行的最佳“投资”。学习结束后，在起步阶段，我并不着急，只进行小额投资，得到了五年的经验之后，我才进行了第二次投资。说实话，我也不愿意修厕所，也不愿意半夜接到房客的电话。但是，我并没有因此放弃投资房地产，因为我愿意看到投资房地产给我带来的那么多的良性债务和那么多的自由。

在一次得克萨斯州的达拉斯举行的房地产研讨会上，我是嘉宾发言人，有个60岁左右的人坐在我旁边。他听到我说：“我的富爸爸告诉我，要想成为一个真正的房地产投资者就要玩大富翁游戏。我们都知道那个游戏中的巨额财富公式：买四个绿房

子，把它们变成红色的旅馆。”

当时那位老先生问道：“我是否应该把我的那些房子也变成红色的旅馆？”

我笑着问他：“你有多少房子？”

他想了一下说：“700来套吧。”

“什么？”我惊讶得无言以对。跟他交谈过后得知，他是得克萨斯的一位大农场主。在过去的40年里，他每年都会买一些房子，然后租出去。他经历过石油市场和牧场生意的暴涨暴跌。经济萧条的时候，他从那些有财务困难的人手里买下房子，然后再租给他们。随着资金流的不断增加，他就买更多的房子，大部分都在6.5万美元以下，而且从未出售过。到目前为止，我发现，他每个月每所房子平均能带来200美元的正向现金流。我吸一口气，说：“这就是说你每个 月的收入超过14万美元？仅仅房租收入每年就超过100万美元？”

“没错，”他说，“这就是我问你，我是否需要把我的那些绿房子建成红旅馆的原因。买这些绿房子

花了我很长时间。所以，我喜欢你那个买更大的房子的主意，这样我就不必买那么多了。”

我摇摇头笑着说：“下次研讨会，我希望你来做讲座，我当你的学生。”然后，我把我的财税顾问的名字和电话给了他，让他给他们打电话。我告诉他，他比我厉害多了。

他拿着电话号码，对我表示感谢。我的思绪则回到40年前富爸爸、迈克和我玩大富翁游戏的场景上，我还能听到富爸爸对迈克和我说：“我的银行经理总是想借给我钱让我买更多的房产。所以，他想要什么，我就给他什么。”

第5件事 尽快消除不良债务

在你开始向财务自由之路进发之前，你必须首先搞清楚自己到底有多少不良债务。对许多人来说，搞清楚自己陷在不良债务的坑里有多深，就像去看牙医了解自己的牙齿坏到什么程度一样。你知道这对你来说是件好事，但是过程并不总是令人愉快。有些人轻易就放弃了。他们知道自己就在“大坑”里面，但并不打算有所作为。

但是如果你是认真的，想实现正向现金流，你就必须从基本的金融素养开始。这里有个入门快速测试。在下面的试题中，如果你的答案是肯定的，

就加上1分。

1. 你会经常延期付账吗？

2. 你曾经瞒着配偶把账单藏起来过吗？

3. 你是否曾经因为没钱而不修车？

4. 你最近是否买了一些你不需要而且也负担不起的东西？

5. 你经常花的比挣的多吗？

6. 你的信用卡曾经被降低过信用级别吗？

7. 你是否有买张彩票中个大奖以摆脱现在的债务的想法？

8. 手头紧时，你会推迟存款吗？

9. 你的债务总量（包括按揭贷款）大于你的应急储备吗？

将你的得分填在这里。

·如果你的得分是0，非常好！你已经掌控了

你的现金流。

·如果你的得分在1～ 5之间，也许你该考虑一下减少不良债务。

·如果你的得分在6～ 9之间，小心！可能有一场财务灾难正在等着你。

富爸爸的紧急现金流程序

如果你真的想要控制你的现金流， 你需要做到三个关键点：

1.利用财务报表了解自己的财务状况（使用现金流游戏中的财务报表，包括本书附录里的，填写你自己的财务报表）。

2.自律。

3.一个全盘计划可以帮助你达到自己的目的。

改变习惯很困难？此话不假。这取决于你及你

对掌控自己的财务生活有多大的渴望。记住，不必强迫自己做到上面三点。但是，如果你不做，你会原地踏步，像电影《亡命夺宝》（Rat Race）一样，被永无止境的账单耗费掉你的工资， 当然，除非你中了彩票。我一直非常惊讶，怎么会有那么多人认为中彩票是解决财务问题的可靠办法呢？

但是，让我们回到现实中来。你不需要剪掉你的信用卡，但你确实需要按照债务削减计划行事。头两步要做的是：

1.先把钱付给自己

不管什么时候你拿到了工资，你首先要付的账单就是你自己。不是车贷，不是房贷，不是房租。付给你自己一小部分钱，然后马上把这些钱存进独立的投资储蓄账户里。在没想好投资什么之前，别动这些钱。

2.拒绝次要品

次要品就是多余的东西，是那些我们在生活

中都渴望拥有但实际上并不需要的东西。可能是一辆高档轿车，也可能是到高档餐厅吃一顿大餐，或者是时尚的衣服。不管你的次要品是什么，强迫自己停止购买它们。坦白地说，这时候需要你发挥自律和意志的作用了。但是，如果你真的想摆脱不良债务，你就需要发扬过去的优良传统—— 延迟享乐。

我并不是在更改富爸爸的建议。我同意，你能负担什么样的生活方式就把你的生活标准提高到什么层次，但是有时候，在你步入正轨之前，你必须停止原来的习惯，采用其他的标准。记住那句老话："当你发现自己在一个大坑里时怎么办？别再挖了。"

之前我曾经提到过，有些人挣扎在"红线"边缘，他们几乎全靠工资活着。《富爸爸财务自由之路》一书中的"控制你的现金流"公式和一些小技巧可以让你果断采取措施，"停止挖坑"，开展自救计

划，寻求更好的财务未来。

下一步做什么

好的，你已经决定严格要求自己，并决定控制你的现金流。 接下来的步骤如下：

按照《富爸爸财务自由之路》一书中的“控制你的现金流”公式的要求做。

控制你的现金流

第一，检查你刚刚填写的财务报表。

第二， 判断你现在的现金流是从哪个现金流象限里得来的。

第三，你希望未来5年的大部分收入来自哪个象限？做出你的决定。

第四，开始你的现金流管理计划：

·先把钱付给自己。每次发工资时从中拿出一

定比例，或者拿出其他来源的收入，将这部分收入存进一个投资储蓄账户中。一旦把钱存进去就不要动了，除非你做好了投资的准备工作。祝贺自己！你已经开始管理你的现金流了。

·把注意力放在减少个人债务上。

下面是一些简单易行的减少或消除个人债务的小贴士：

如果你有不少未偿清债务的信用卡，只保留1～2张，放在钱包里。把别的信用卡藏在一个安全的地方，别让自己看见。 如果你有不少未偿清债务的信用卡，只保留1～2张，放在钱包里。把别的信用卡藏在一个安全的地方，别让自己看见。

你保留的那张卡上面如果产生新费用，必须每月偿还。不要产生比偿还期更长的不良债务。

每月多结余15 每月多结余150～200美元。 每月多结余150～200美元。 每月多结余150～200美元。

现在，你的金融素养已经变得越来越好，这一点应该相对容易做到。如果你每个月不能多结余150～200美元，那么实现财务自由无异于在做白日梦。

将这150～200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。 将这150～200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。将这150～200美元用在你每个月用来付款的信用卡上，只能用在一张上面。

现在，你将向这张信用卡每月最少支付150～200美元了。

只偿还其他所有信用卡中还款金额最少的那一张。通常情况下，人们想每个月把所有的信用卡都

还上一点钱，这样做的结果是最后连一张卡都还不清。

第一张信用卡还清之后，把你每月向该卡偿还的所有金额用在下一张卡上。

你现在正在偿还第二张欠款最少的信用卡，每个月用在上一张卡上的钱也用在现在这张卡上。

重复这个过程，偿还所有的信用卡和其他的消费卡。每偿清一项债务，就把偿清该项债务的全部金额加到下一个偿还金额最少的债务上。每偿清一项债务，你每个月偿还下一项债务的金额就会增加。

所有的信用卡和其他不良债务偿清之后，继续这个过程，偿还车贷和房贷。

如果按照这个程序，你会惊奇地发现，用不了

多长时间你就能偿清所有债务。大多数人在5～7年内能够偿清所有债 务。

现在你已经偿清了所有债务，将你偿还最后一项债务时的每月还款金额用于投资。

建立你的资产项目。

你看，非常简单。

掌控现金流的其他方法

▲ 按时支付所有账单，避免拖欠。

▲ 找一张利息低、没有年费和手续费的信用卡。然后你就可以考虑用这张信用卡偿还其他的信用卡债务。这样你可以支付较少的利息和费用。

▲ 停止使用自动柜员机，它是要缴纳手续费的，而且花的是你自己的钱！

你可能需要改掉一些消费习惯

▲ 养成现金付款的习惯。信用卡只作应急用。

▲ 学习抑制购买冲动。对你的欲望说“不”！

▲ 严格按照预算行事。如果200美元的饮食消费上限已经达到，就不要再买薯条和冰激凌了。

▲ 买非专利药代替品牌药，或者到平价药店买药。

▲ 找一份兼职工作，或者通过别的方式增加一点收入。

▲ 关掉空调，少开几盏灯，节省电费。

▲ 学习如何为过冬做好全面的准备工作，像绝热管、漏风的窗户，要消除所有这些可能散失热量的隐患。

▲ 减少使用手机和座机。很多人都忽略了可以在这上面省钱。

▲ 检查你的保险条款。看看有没有条款相似、费用相同的保险项目。增加可减免的项目，减少每月支出。

总之，尽快搞清楚自己是怎样在不经意间把钱

花出去的。给自己一个礼拜的时间，看看如果不买昂贵的洗发水或者不出去吃饭，自己能省下多少钱。假设每个星期你能省30～40美元，一个月之后，你就能省下100多美元，一年就能省下1 200美元甚至更多， 这会为你偿还信用卡的贷款带来非常大的帮助。

当你摆脱了不良债务，你就可以开始筹划更好的未来了。接下来你可以建立你的资产项目，这样一来你就有了被动收入，可以支付电话费、电费、保险费，等等。最后，你完全可以自由地选择你想要的生活方式。

有担保债务和无担保债务

债务有两种类型。有担保债务就是有物品作为抵押，比如房贷和车贷就属于这一类型。无担保债务就是没有物品作为抵押，比如信用卡账单、个人贷款和医疗账单就属于这一类 型。

首先需要消除的债务类型是无担保贷款。在富

爸爸的体系中，无担保债务基本上都属于不良债务，越早消除它你就能越早掌控你的财务。也就是说，要与其他未偿清的债务一起尽快还清信用卡上的欠款。

让我们花点时间来研究一下信用卡。毫无疑问，它给我们带来了极大的便利。某些信用卡在一些地方消费可以打折；若你临时资金周转不过来时，用信用卡相当于小额免息贷款一样，只要你在最后还款期还款就不用交利息；大部分信用卡现在都可以通过一定的刷卡次数免年费。不过它也有可能给你带来一些财务问题。举个例子，许多信用卡，只要你持有它，就会被收取年费。然后，你如果透支，并且超过最后还款期没有还清，你欠的钱就会被收取高额利息。

看一看你的信用卡。其中有些费率高至20%～25%。即便你每个月只支付最少的费用，你也需要花一大笔钱还清信用卡债务。现在，你要养成每月都还清 信用卡新债务的习惯。

让我们将注意力放在消除不良债务上

下面是我对重新掌控你的月现金流的详细建议：

1.把你所有的信用卡都从钱包里拿出来。按照“控制你的现金流”的公式，检查信用卡上所有未还清的债务。

2.选择最少的那一项不良债务，一次付清。

3.一旦还清了信用卡上的债务，就把信用卡束之高阁。或者，如果你没有阻止信用卡债台高筑的自律意志，就打电话给信用卡公司，注销它。

4.其他的信用卡也用相同的方法处置。持续削减不 良债务，直至完全还清。

请注意，在大多数情况下，这个过程在仅仅一两个月内可能无法完成，削减信用卡债务的过程可能需要几个月，甚至几年的时间。但那是值得的，

因为当你不再被每个月的账单所奴役时，那种感觉非常美妙。

将信用卡控制住以后，你可能希望动用多出来的钱偿还房贷。大多数房主都可以提前还清他们的房贷。很多情况下，房主提前还清房贷可以节省几万美元。即便你每个月还款额里只有50美元的利息，几年之后，你也会多还几千美元。（确保让贷款方知道额外的那部分钱被加在了你支付房贷的本金之上。）

令人高兴的是，那些按照以上方法坚持偿还债务的人发现自己在几年之内就还清了不良债务，并渐渐在财务上感到轻松自由。也许你觉得从你目前的财务状况来看，这听起来有些不可思议，但请相信我， 这些方法对你来说真的是非常有用的。

第6件事 勇敢改变自己所处的现金流象限

每当我谈起良性债务和不良债务的话题时，我经常会听到这样的问题：

·如果股市崩盘怎么办？

·如果我犯了错误怎么办？

·如果我还不清债务怎么办？

·如果我对房地产不感兴趣怎么办？

·我居住的地方房价非常高，我怎样才能负担起所购买的房产？

·所有的债务不是都有风险吗？

·没有债务岂不是更好吗？

由于人们对现实世界的担忧，这些问题都是合理的，也都是不能忽视的。一位著名的投资家曾经说过：“把所有的投资都当成不良投资。”但你也许同时注意到，他并没有说：“你的担忧是有充分理由的，所以什么也别做。”然而，对大多数人来说，这些担忧让他们缩手缩脚，不敢行动。不可知的恐惧常常叫人不敢轻易作出改变。

我们再来看一下政府对65岁年龄段老人的生活状况进行的调 查：

1% 生活富足

4% 生活小康

5% 不得不继续工作

54% 需要家人或者政府的照顾

36% 死亡

为什么百人之中只有一人能生活富足？原因很明显，就是大多数人在需要改变时不敢作出改变。他们继续待在原地，重复做同样的事情。我敢肯定，许多人都想作出改变，但是他们被恐惧和怀疑所震慑，比如：“如果股市崩溃怎么办？”“如果我犯了错误怎么办？”“如果我还不清债务怎么办？”换句话说，他们不能作出改变的原因，是他们成了自己的怀疑和恐惧的囚徒。怀疑和恐惧逼迫他们重复做同样的 事情，却希望能够得到不同的结果，我们通常将此称之为盲目。

牛顿的另一个定律

富爸爸常说：“对于那些害怕犯错的人来说，什么也不做或者重复做同样的事情，通常是容易的。”牛顿的另一条定律是能量守恒定律：“静者恒静，动者恒动。”换句话说，一个人如果发现自己总是做同样的事情会相对容易些，那么他 就会不停地

重复做同样的事情，这样一来他就很难作出改变，很难开始新的生活，他就会越来越安于现状。

而成为富人的代价就是要做些不同的事情——从零开始，开始新的生活，不怕犯错误并从错误中学习，最终在新的环境中变得精明。听起来简单，实际上也确实简单。然而，大多数人不会去做这些能让他们变得富有的简单的改变，原因就在于这个牛顿定律。

不仅仅是换一份工作

在我的第二本书《富爸爸财务自由之路》中，我写道，在这个金钱和商业的社会中，有四种类型的人。下图就是现金流象限中四种不同类型的人。



这四个字母分别代表：雇员（Employee）、自由职业者或小企业主（Self-employed or Small business owner）、大企业主（Big business owner）、投资者（Investor）。该书深入剖析了象限中四类人的核心区别，以及冲破象限所要作出的改变。我之所以把现金流象限放在这里，是因为许多人真的想要作出改变，而更多的人是被困在自己的象限里。举个例子，很多人毕业之后找了个工作，直到退休还是个小职员。尽管如此，他们还是一直渴望闯出一番新天地，做些不同的事，比如投资房地产或者创办自己的公司。

许多人即便作出了改变，也依然还是困在原来的象限里。举个例子，许多人只在E象限里改变，他们不停地更换工作，以寻求更高的工资和职位。但E象限里很少有人能成为富人，因为这个象限里的税收太重了。

如果一个人确实从一个象限转移到了另一个象限，最常见的就是从E象限到S象限。作出这种改变

的人通常会说，“我想拥有自己的东西”，或者“我想自己做老板”。想要获得巨大的财 富，在S象限仍然困难重重，因为一旦他停止工作，那么他的收入来源也就没有了。另外，这个象限的税收也非常高。

B象限和I象限中的人是最容易取得巨大财富的，但是他们同样面临着各自不同的挑战。

如果你想知道关于这四个象限的更多区别和信息，希望更详细地了解什么是必要的改变，也许你该读一读《富爸爸财务自由之路》这本书。

我的建议是保留你现在的全职工作，给自己至少5年时间，在新的象限里开始新的尝试。

增加你的致富机会，改变象限

那么多人买彩票或者参加游戏秀的原因是希望自己变得富有，因为他们中的大多数人不是在E象限就是在S象限。而得到巨大财富的人主要分布在B象限和I象限。增加致富机会的办法之一就是改变自己所在的象限。虽然不一定能百分百成功，但如果你

能在B象限或I象限里，至少你获取财富的机会将大大提升。

通常情况下，在E象限或者S象限里，人们想要获得巨大财富的概率大概不会超过1%。但对我个人来说，要想在E象限或S象限获得巨大财富是不可能的。我知道在B象限或者　I象限里我的机会最大，而且我就是在那里赚到了百万美 元。

在我问“你真的想要变得富有吗”，我其实是在问你是否愿意改变所处的象限。有些人愿意，有些人不愿意。为什么？原因还是因为“改变”这个词。对许多人来说，从左边的E象限和S象限到右边的B象限和I象限需要作出巨大的改变，要付出太多的努力，以至于很多人都打了退堂鼓。对那些不愿作出改变的人来说，变得富有的最好方法就是：

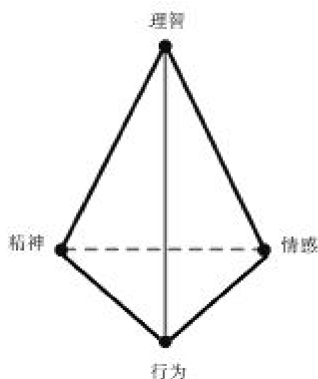
·剪掉自己的信用卡，节俭度日。

·和有钱人结婚。

但是对那些愿意考虑作出改变的人来说，我为他们提供了一个图表作为指导。通常情况下，他们需要非常勇敢。

学习金字塔

为了解释为什么书本上的知识或者说课堂上的知识不足以让人们取得完全的财务成功，我开发了下面的图表。我用这个图表来解释一个人需要什么样的改变才能在财务上变得更加富有。我把这个模型称为“学习金字塔”。



如果你已经读了我的第三本书《富爸爸投资指南》，你大概会认识这个有四个面、四个点的四面

体结构。有人把它叫做金字塔。我的老师之一，R. 巴克明斯特·福勒博士（Dr. R. Buckminster Fuller）说，四面体是这个宇宙中最稳定的结构之一，这可以解释埃及的金字塔为什么能够保存如此长的时间。无论如何，这个四面体可以说明为变得富有而作出必要改变所要付出的努力，它同样可以解释人们为什么很难作出必要的改变。

我非常喜欢艾尔伯特·爱因斯坦的一句话："伟大的思想总是受到平庸者的反对。"我说这句话，并不是在批判那些不同意我的观点的人，而是在提醒我自己，我既有正确的观点也有愚蠢的观点。

我将用下面的例子解释学习金字塔是如何发挥作用的。假设一个人在读一本书，书上说去买一些房地产、找一些良性债务可以让人变得富有。于是，这个人的脑中就得到了这样一个想法："投资房地产，取得良性债务，然后变得富有。"这并不难，他们在脑子里想到了，但却没有付诸行动。为什么？因为他们在情感上出了问题，他们害怕作出改

变会遇到各种问题，所以不敢有所行动，但是理智上他们又想变得富有。当新的理智上的想法再次激起情感上的想法时，他们又开始想起之前的那些问题，比如：

·股市崩溃了怎么办？

·我犯了错误怎么办？

于是理智与情感就在一直不断地斗争。这是一个情感上的恐惧站起来对抗理智上的想法的例子，即使一个简单的想法也常会遇到这样的问题，比如“我想学溜冰”，但是“我怕摔跤”。一个人可能会花大把时间在情感和理智的斗争上，如果情感大过理智，那么通常不会出现任何实际行动。或者，这个人可能会和采访我的那个电台主持人一样， 完全否定投资房地产的观点。你可以回想一下那位主持人对我说的话：“我不愿意修理厕所，也不愿意在深夜接到承租人的电话。”

这是另一个情感战胜理智的例子。电台主持人没有给这个新的观点任何机会，他也切断了让自己获得巨大财富和实现财务自由的可能性。最重要的是，采访结束时他说：“我本以为你要告诉我们怎样变得富有。”我回答：“我说了。我说了很多人变得富有和获得财务自由的方法，其中最重要的就是拥有很多良性债务。但是你所能想到的只是修理厕所。”无须多言，我不会再接受他的节目的邀请。

观念的力量

那位电台主持人并不是唯一一个否定那些可以改变他人生的观念的人。我曾经也否定过。我们都曾否定过。我们都会做让我们成功的事，也都会做让我们毫无成就的事。那么，当我们知道自己需要改变的时候，我们怎样才能作出改变呢？

我的富爸爸说：“大多数人不能取得巨大财富、收获财务自由的主要原因之一，很简单，就是他们害怕犯错。”他继续说道：“非常多聪明且受过良好

教育的人在学校里被告知犯错误是不好的，所以他们害怕犯错。如果犯了错，他们则不敢承认，更不用说从错误中学习了。而那些犯了最多错误的人，他们不隐瞒自己的错误，不自我欺骗，也不自我否定，更不 会怨天尤人，而是从错误中吸取教训，这些人他们最终成功了。”

所以，当你看到学习金字塔的图表时，那些不能变得富有的人的一个大问题就在于，即便理智上愿意付诸行动，情感上他们也害怕失败。富爸爸经常说：“是对失败的恐惧导致了大多数人的失败。”害怕失败是一种需要纠正的情感，因为这种情感的力量常常大过理智。

在学校管用的东西，在现实生活中可能不管用

高中时，富爸爸对我说：“银行经理从来没问我要过成绩单。”这是我人生中最重要的一课，让我认识到，在学校里管用的东西，在现实生活中不一定

管用。当我遇到在财务上陷入困境的人时，我发现原因通常很简单，就是他们没有冲破来自家人、朋友和学校的旧观念。换句话说，他们可能甚至自己都没有意识到自己的行事观念， 比如“别犯错误”，或者“找个安稳的工作”，或者“努力工作，赚钱，省吃俭用，远离债务”，等等。对安于现状的人来说，这些都是不错的主意。但如果你是一个想尽快发家致富的人，这就是不好的观念。所以，变得富有的代价，对许多人来说，就是检查自己的旧观念，找到那些需要改变的观念。但是请记住，一个人在理智上的观念变了，同时情感上、行动上和精神上也需要跟着改变。

战争年代管用的，和平年代不一定管用

与其他人不同，对我来说，对失败的恐惧感并不是问题。15岁时因为英语写作不好而挂科是我遇到的最棒的事情。今天，我靠写作赚来的钱比大部分当年英语拿A的学生赚的钱都多。从那个失败中，

我知道了现实生活中真正的成绩单是我的财务报表。因此，我知道，如果我能从错误和失败中吸取教训，那么挫折对我来说就是件好事。我认识到，相比于那些学习比我好的人，犯更多的错误能让我取得非常大的进步。但问题在于，尽管我从错误中学到了许多东西，但冒险的冲动和无惧失败的心态同样也会限制我的学习进步。

我志愿赴越南参战的一个原因是冲动战胜了理智。尽管大多数人说，“我不愿意参战”，或者“我反对战争”，但是我决定参战。尽管我是可以免除兵役的，但我还是志愿报名了。好的一面是，海军在训练男女士兵克服情感与理智的怀疑和限制方面做得非常出色。就算我们在情感上有所畏惧，在行动上面临困难，我们也被训练得能够严格、冷静地执行命令。我们被训练成即使牺牲自己的生命也要完成任务的战士。在理智上、情感上、行动上和精神上得到的这些训练让我在越战中幸存下来。

不好的一面是，当我从越南战场返回后，那样

的训练让我难受至极。越战结束以后，我花了25年的时间来忘掉为准备战争而学的东 西。

为了在战争中存活，我们接受了如何在瞬间投入战斗的训练。我们经常不得不下意识地开枪射击，冒着生命危险进入危险地带，面对我们不想面对的凶险情况。换言之，我们必须做我们不想做的事情，而且要避免被心理和情感影响我们执行任务。

从战争中归来后，我发现我的克服恐惧的能力和战斗的意志给我拖了后腿。和平年代不需要英勇的行为。我很快就意识到战争中的海军与和平时的海军是不同的。一般情况下，在军队中能够成为将军的人，无论在战争中还是在和平时期都同样优秀。和平年代在军队里我需要学习如何才能像政治家或者外交官那样更好地思考和行动。我必须学会更加耐心，行动之前多加思考，更加友善，更加圆滑，不要那么容易冲动。离开军队以后我现在依然在努力学习这些东西。我觉得，如果我能改变得更

快一点，我会在财务上、社交上和职业上比现在更加出色，但是我没能做到。就像我说的，我花了25年的时间学习如何去战斗，后来，我不得不再花25年的时间学习如何不去战斗。

好的方面是，我不畏惧失败的能力让我成为了一个优秀的企业家和投资人。但是，同样的能力也给我的成长和成功带来了限制。我之前曾经说过牛顿的一条定理— —“任何一个运动，都有作用力和反作用力。”要想取得更大的成功，我需要对自己进行重大改造。对我来说，好战能让我赢得小战斗，但我失去的是整个战争。我很快意识到，如果我不能改变冲动好战的性格，我的成功就是有限的—— 如同那些惧怕失败的人一样受到限制。为了成长，我必须改变。

每一枚硬币都有两面，每一个赌徒都需要有一个银行家的头脑。在我的人生中，我花了25年的时间开发自己英勇的一面。从那之后，我开始开发自己圆滑的一面。拥有这两个方面的能力，让我的成

功得以不断升级。如果我只有其中的一面，我敢肯定我的成功会大打折扣。也就是说，我的长处也是我的短处。为了追求完美，我需要将劣势转化为优势。

生活之于改变

当有人问我："我该投资什么？""你对我有什么建议？""你 能给我正确答案吗？"我会感到犹豫，只能婉转地给出我的答案。我不愿意直接给出答案的原因是，正确答案只存在于学校和游戏里。在现实生活中，我们每个人都有一定的优点、天赋和能力。但我们同样也有缺点，也许你已经注意到，我们的优势通常也是我们的劣势。

对我来说，漫长的人生过程中必须不断改变。当今社会，如果你不主动求变，就会陷入危险之中，因为当今世界的变化比以往任何时代都要剧烈。你看那些在困境中无法自拔的人，通常都是抓着过时的正确答案和旧的成绩单不放的人。随着互

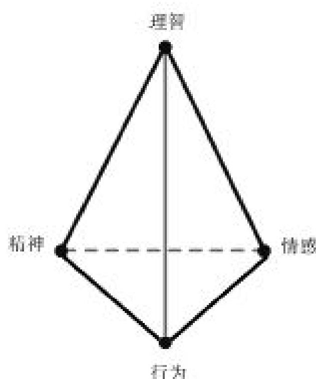
联网的普及与延伸，富人和穷人之间的鸿沟只会逐渐加大。今天，有些年轻人还没高中毕业就从互联网产业中赚到了百万美元。他们连份工作都还没找，也许今后永远也不 必找。

工作这个想法诞生于工业时代。那些抓着旧工业时代的规则不放的人，将会遭遇财务失败，将会落后于那些适应信息时代新规则的人—— 相信我，这些规则是不一样的。如果你还在想着找一个稳定的工作，等着工资自动上涨，计算工龄的话，那么财富永远也不可能降临到你的头上。获得巨额财富的机会一直都有，如果你想要获得财富，你就必须作出改变。

精神的力量

改变所带来的不确定性总是令人感到恐惧。与其他人一样，我也会对未知的事情感到忧虑，我也会对自己产生怀疑，讨厌犯错误。好在今天由于互联网的关系，改变已经得到了大众的认可。每个人

都需要改变，否则你将落于人后，过程 缓慢但结局必然。不过，只要我们愿意，我们就能拥有进行改变的力量。这个力量就在学习金字塔中，那就是你的精神力量。



参加越战的最大收获就是我亲身见证了精神的力量。如果你与见识过真正战争的人交谈，我敢说，他们中的大部分人都会告诉你，他们对身体、理智和情感的超脱影响了他们的日常生活。

维恩是我的好朋友，我们从小学就认识了，他在远程侦察部队服役了一年时间，执行最危险的任务。远侦队的作战小组被空投在敌人后方，隐藏在人烟稀少的地方，搜集情报，展开行动，通常一去就是一周到两个月时间。

有天晚上，我在维恩位于夏威夷的家中，谈起我们在夏威夷成长过程中经历的改变，比如考上大学、参加战争。我们谈起参战经历是如何强烈地改变了我们自身和我们的核心价值观。我们安静地分享着各自的故事，并对那些履行职责的英豪表示敬意。

在这场深夜谈话中，维恩静静地说："有两次任务，我是唯一活着回来的人。我之所以今天还活着，是因为死去的人在坚持战斗。"

我猜想，许多越战老兵心中都有一种难以言喻的情感，因为我们代表国家参加了这场战争，但我们却没有感到胜利的喜悦。我们这些人能活着回来，是因为我们的战友献出了生命。然而，回国后迎接我们的常常是藐视，而不是对战士的付出表示感谢，不管这场战争对错与否。我看到过太多死去后还坚持战斗的人， 他们的身体、理智和情感都死了， 但他们的精神还在坚持战斗，因此其他人才能存活下来。地狱般的经历，让我和维恩从中认识到

了人类精神的力量，那是我们生命中的无价之宝。今天，当我听到有人说“要是赔钱怎么办”，“犯错怎么办”，“失败怎么办”，我就会露出外交式的微笑，点点头，然后走开。当我看到有些人因为害怕损失1万美元而虚度自己的年华时，我始终难以对他们表示同情。

然而，我们并不需要从战争中寻找人类精神力量的例证，每个人都有这种力量。几年前，我去观看残疾人运动会。我看到了我的另一位同学，他在车祸中失去了双腿，只能使用义肢。已经50岁的他，装上义肢参加百米赛跑。在他奔跑时，我看不到他身体上的残疾。我被他的精神触动了。在他和其他残疾人奔跑时，他们的精神感动了看台上的观众。我们中的许多人都为他们流下了眼泪。我也再次感受到了人类精神的力量。我认识到，尽管我的身体比他的健全，但他的身体状况比我好。而且他的精神把他身体上的劣势转变成了理智上、情感上和身体上的优势。我们都能拥有同样强大的精神力

量。

我们都有优点，也都有缺点

我在学习上没什么建树。在学校里，没人把我当成聪明学生。我在情感上也没有优势，我易怒，缺乏耐心，不细心。我的身体条件也不好，我不是出色的运动员，体型也不好看。但是今天，我可以说，我实现了财务自由，我找到了幸福，因为我总是提醒自己人类精神的力量。我的富爸爸和穷爸爸，还有我的妈妈都拥有那种精神，他们在我面对重大个人疑惑时，及时鼓励我，激起我的精神力量。我今天仍然活着，是因为维恩所说的那些“战斗至死”的人在激励着我；我能成为今天的我，是因为我的妻子拥有强大的精神力量， 她信任我，当别人要她离开我时，她坚定地站在我的身边。

如果没有金的精神力量的支持，我知道我不会是现在的样子；如果不是我的朋友在我失败、在我失去信心时帮助我重新站起来，我不会是今天的

我。我能实现财务自由，不仅仅是因为我个人的身体、情感或者理智的力量，更重要的是我身边的人在我失去我的精神力量时，一直鼓励我继续前进；我能够作出改变，能够逐渐敢于面对新的挑战，也是因为他们的支持和鼓励激起了我的精神力量，去承担责任。对我来说，只要我找到了自己的精神，我就找到了自由。

在我深陷个人疑惑的黑暗时，我经常会想起我在詹姆斯·艾伦（James Allen）《做你想做的人》一书中读到的埃拉·维勒·威尔考克斯（Ella Wheeler Wilcox）的一首诗：

你会成为你想成为的人；
让失败自生自灭吧，
借着那个可怜的借口“环境”，
但是精神不败，精神自由。

它掌控时间，它占领空间；

它吓退夸夸其谈的骗子，和所谓的机遇，
它命令命运之暴君，
它夺去它的王冠，把它变成仆人。

而人的意志，那看不见的力量，
是不死的灵魂的产物，
能在花岗岩彻成的墙壁中
劈出一条通往所有目标的路。
不要因为延误而心生不耐，
你知道唯有静心等待；
当精神奋起，主导一切，
诸神也将俯首膜拜。

精神，让我可以理智地学习、恰当地控制情绪，并付诸行动， 就算充满怀疑，就算跌倒，仍然能重新站起来。

结 论 从现在开始，提高财商

我经常听到有人说："我不想学会计。我对坚持更新财务报表不感兴趣。"当我听到这些话时，我同意人们有选择学或者不学的权利。在这一点上，我经常会重复富爸爸的话—— "会计通向责任"。换句话说，学习会计和不断改进你的财务报表的最大好处是提升你对自己的责任感。如果你想变得富有，那么对自己负责就是你需要付出的代价。

我的第一笔生意失败后，富爸爸对我说："如果你的车坏了，你可以把它送到专业的维修师那里修理。但如果你在财务上出了问题，只有一个人能解

决你的问题，那个人就是你自己。”他进一步解释说：“解决财务状况就好像学打高尔夫球。你可以看书，可以参加学习班，可以请教练来教，但是最终只能由你自己来提高自己的高尔夫球水平。”很少有人能取得巨大财富的原因之一，是当他们陷入财务困境时，他们不知道怎样摆脱这个困境。没有人教过他们如何诊断可能遇到的特定财务问题的基础知识。结果，尽管人们知道自己可能在财务上面遇到了麻烦，但他们仍然不知道怎样看自己的财务报表，不知道怎样保持精确的财务记录。所以，他们不知道自己的财务问题有多严重，也不知道该怎样处理。

面对我的糟糕的财务报表是件痛苦的事情，但积极面对问题是我做过的最正确的事情，总比浪费时间装作没有问题好。我正视自己的财务报表和财务问题，找出自己到底有什么不足，以及我需要学习什么知识才能改善我的财务状况。

看见我对自己交通事故般的财务状况抱怨不

已，富爸爸说：“如果你肯面对真相，并从错误中学习，你学到的东西会比我以前教给你的更多。”他接着说：“当你正视自己的个人财务报表时，你是在审视自己和你的财务困难。找出你知道的和你不知道的。这是在对自己负责。就好像高尔夫球手打得不好不能抱怨别人一样，一旦你开始检查你的会计记录，你就要变成对自己负责的人。”

“正视自己的财务问题，找到解决办法”是我接受到的最好的教育，因为通过正视自己的错误，我成为了一个对自己的弱点负责的人。通过查看自己的财务报表，我发现自己的财务成绩不及格，我发现自己在财务上并没有想象中那么精明。通过提升财务成绩，我认识到我需要不断学习才能实现财务自由，这就是我变得富有所需要做的事。

最后的思考

致富的方法有很多。一个方法是剪掉你的信用卡，节俭度日。我不选择这个方法，因为代价太高

了。另一种方法是找个有钱人结婚，我也许可以这样做，尽管这是快速致富的流行方法，但是代价也太高了。还有一个方法，那就是提升你的财务素养，提高你的财务智商，并对你自己负责： 对你的成绩负责，对你的继续教育负责，对你的个人发展负责，最终变成一个更优秀的人。对我来说，这才是我愿意做的事 。

作为提醒，你应该再看一下财务报表，我的富爸爸认为这是非常重要的。

财务智商的重点简要概括

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道			
收入表		审计员 ← 审计员	
类型	现金流	（你右边的人）	
薪水：		被动收入：$ $××× ← 被动收入	
利息/红利：		（利息/红利+房地产/生意的现金流）	
房地产/生意：			
[illegible]	$×××		
		总收入：$____	
支出额：		子女数量：____	
房贷支出：		（从0子女开始游戏）	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：保时捷	$×××	每个孩子	
信用卡支出：		的开销：$____	
消费支出：			
其他费用：			
子女费用：			
贷款支付：		总开销：$____	
资产负债表		月现金流（薪水）：$____ （总收入－总开销）	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票/基金/存款证　#股份　费用/份额		助学贷款	
		汽车贷款保时捷	$×××
		信用卡	
		消费	
房地产/生意　首付款　费用		房地产/生意	抵押/负债
资产 → [illegible]	$×××	抵押[illegible]	$××× ← 负债债务
		贷款	

感谢你阅读这本书。我希望，为了获得财务自由，你愿意为应该学习的东西付出努力。

附　　录

职业		玩家	
目标：避免无意义的竞争，通过使你的被动收入大于总开支而进入快车道			
收入表		审计员	
类型	现金流	（坐右边的人）	
薪水：		被动收入：$ ______	
利息/红利：		（利息/红利+房地产/生意的现金流）	
房地产/生意：			
		总收入：$ ______	
支出税：		子女数量：______	
房贷支出：		（从0子女开始游戏）	
助学贷款支出：			
汽车贷款支出：			
信用卡支出：		每个孩子	
消费支出：		的开销：$ ______	
其他费用：			
子女费用：			
贷款支付：		总开销：$ ______	
资产平衡表		月现金流（薪水）：$ ______ （总收入－总开销）	
资产		负债	
储蓄：		房贷	
股票/基金/存款证　#股份　费用/份额		助学贷款	
		汽车贷款	
		信用卡	
		消费	
房地产/生意　首付款　费用		房地产/生意	抵押/负债
		贷款	

财商教育三部曲

第一阶段：阅读“富爸爸”系列书籍

财富观念篇	《富爸爸穷爸爸》 《富爸爸财务自由之路》 《富爸爸提高你的财商》 《富爸爸女人一定要有钱》 《富爸爸年轻享受生活》 《富爸爸我和埃米的富足之路》
财富实践篇	《富爸爸投资指南》 《富爸爸房地产投资指南》 《富爸爸点石成金》 《富爸爸致富需要做的6件事》 《富爸爸穷爸爸实践篇》 《富爸爸商学院》 《富爸爸冠军销售》 《富爸爸成功创业的10堂必修课》
财富趋势篇	《富爸爸21世纪的生意》 《富爸爸财富大趋势》 《富爸爸富人的阴谋》 《富爸爸不公平的优势》
财富亲子篇	《富爸爸穷爸爸少儿版》 《富爸爸发现你孩子的财富基因》 《富爸爸孩子财商靠父母》

第二阶段：玩《富爸爸现金流》游戏

风靡全球的《富爸爸现金流》游戏浓缩了《富爸爸穷爸爸》一书的作者——罗伯特·清崎三十多年的商界经验，让我们在游戏中模仿和体验现实生活的同时，告诉游戏者应如何识别和把握投资理财机会；通过不断的游戏和训练及学习游戏中所蕴含的富人的投资思维，来提高游戏者的财务智商，最终实现财务自由。

第三阶段：参加财富自由之路高级研修班

在这里，你将与来自全国各行业数万名奋斗在成功路上的财智精英们共同学习切磋，寻找创富机会，拓展创富人脉……在成功导师们的指导下，以及在相应的课程、同学会等延伸服务中，你将获得：

※ 掌握神奇的“财商三四法则”

※ 改善自己的创富习惯

※ 找到最佳创富路径

※ 实现个人和家庭的财富自由



图书团购热线：010-59273115

高级研修班服务热线：010-51653548

经济学家和教育专家共同打造的少儿财商教育系列

1. 少儿财商启蒙读物

结合海内外财商教育经验，研发出最适合中国孩子的财商启蒙读物！



2. 中小学财商系列课程

两岸首次整合世界各地财商教育学习经验，打造最适合国内孩子的互动式财商学习法！



3. 少儿财商训练营活动

参加由国内外财商教育专家共同策划的寒假财商冬令营、暑期财商夏令营，你将达到以下目标：培养孩子正确的人生观、金钱观与价值观，激活孩子的财富基因，提高孩子的组织管理与计划能力，使其成为全面发展的优秀青少年！





亲子睿福（REAF）教育成长计划

☞ 财富认识（Recognization）

☞ 财富体验（Experience）

☞ 财富行动（Action）

☞ 财富自由（Freedom）

欲购“富爸爸”产品，请与我们联系

图书

购买方式一：

北京读书人文化艺术有限公司

咨询电话：010－59273115

传真：010－58235236

E-mail：dsr@readers.com.cn

http：www.readers.com.cn

通讯地址：北京市朝阳区北苑路 170 号凯旋城 F 座 607 室

邮编：100101

购买方式二：

四川文艺出版社

咨询电话：028－86259285

《富爸爸现金流》游戏

北京财商教育培训有限责任公司

咨询电话：400－650－9602　010－51653548

传真：010－82605570

E-mail：csjy@fubaba.com

http：www.fubaba.com

通讯地址：北京市海淀区彩和坊路 10 号 1+1 大厦 1212 室

邮编：100080

《纽约时报》《商业周刊》《华尔街日报》《今日美国》

畅销书榜第1名



《富爸爸穷爸爸》

作者:〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕莎伦·莱希特

ISBN:978-7-5411-3812-6

定价:28.00元

世界上绝大多数人奋斗终身却不能致富,因为他们在学校中从未真正学习关于金钱的知识,所以他们只知道为钱而拼命工作,却从不学习如何让钱为自己工作……

——罗伯特·清崎

清崎有两个爸爸:"穷爸爸"是他的亲生父亲,一个高学历的教育官员;"富爸爸"是他好朋友的父亲,一个高中没毕业却善于投资理财的企业家。清崎遵从"穷爸爸"为他设计的人生道路:上大学,服兵役,参加越战,走过了平凡的人生初期。直到1977年,清崎亲眼目睹一生辛劳的"穷爸爸"失了业,"富爸爸"则成了夏威夷最富有的人之一。清崎毅然追寻"富爸爸"的脚步,踏入商界,从此登上了致富快车。

清崎以亲身经历的财富故事展示了"穷爸爸"和"富爸爸"截然不同的金钱观和财富观:穷人为钱工作,富人让钱为自己工作!



《富爸爸21世纪的生意》

作者:〔美〕罗伯特·清崎 〔美〕约翰·弗莱明 〔美〕金·清崎

ISBN:978-7-5411-3822-5

定价:28.00元

我将《富爸爸21世纪的生意》一书献给千千万万正站在人生十字路口上的人们,特别是当前因受到经济危机冲击而对自己未来如何获得稳定的财富而感到无助的人们。我想告诉你们,不管经济形势看上去有多糟糕,现在才是你们掌握自己未来的最佳时机。

——罗伯特·清崎

"富爸爸"图书系列作者罗伯特·清崎肯定地告诉我们:"一旦你懂得了金钱的运作方式,知道在21世纪你所能拥有的各种生意机会,你就可以开始过上你梦想的生活。"

他所谓的生意机会就是"网络营销"。

"网络营销"是适合我们每个人的创业模式。它是真实世界的生意教育,是个人创富捷径。在这种生意模式下,你可以利用业余时间,凭借你的人际关系网的力量,和一群与你有着共同梦想和价值观的朋友合作,不断扩大和发展你的团队,在追求梦想的过程中打造你无与伦比的领导力,最终实现梦想,过上财务自由的生活。



《富爸爸财务自由之路》

作者:[美]罗伯特·清崎 [美]莎伦·莱希特

ISBN:978-7-5411-3825-6

定价:35.00元

为什么有的人可以用较少的劳动获得较多的收入?为什么有的人可以享受比别人更多的财务自由?也许是因为他们明白何时从何种象限开始工作……本书旨在帮你选择一个新项目、新目标及新的财务前景。

——罗伯特·清崎

清崎上完大学,有了一份稳定的工作,这是"穷爸爸"一直以来对他的期望,但他牢记"富爸爸"的话,"只有实现了财务自由,才能拥有真正的自由"。于是他毅然辞去工作,走上了投资和创业之路,在47岁时实现了财务自由。从此,他再也不必朝九晚五地被动工作,再也不必量入为出,他可以自由地做自己爱做的事,因为投资会为他带来源源不断的现金流。

书中归纳出了4个现金流象限:雇员、自由职业者、企业主和投资人,只有具备投资人和企业主的技能,才更容易致富,详细介绍了这些观念和技巧,把投资人细分为7个等级,帮你看清自己的财务状况,更列出了7个完整的步骤,指引你走上财务自由之路。